LARRY NEAL • RONDO CAMERON

HISTORIA ECONÓMICA MUNDIAL

Desde el Paleolítico hasta el presente

ALIANZA EDITORIAL

Larry Neal
University of Illinois en Urbana-Champaign
•
Rondo Cameron
Emory University

HISTORIA ECONÓMICA MUNDIAL

Desde el Paleolítico hasta el presente

5.ª EDICIÓN

Traducción de Miguel Ángel Coll

Alianza Editorial

Índice

A mis nietos,
Laura, Kate, Ava, Maggie y Kai

Prólogo

Cuando la cuarta edición de *Una historia económica mundial: desde el Paleolítico hasta el presente,* de Rondo Cameron y Larry Neal, apareció en 2003, habían transcurrido catorce años desde que la primera edición de Rondo en solitario viera la luz en 1989. Los años intermedios habían presenciado el resurgimiento de la globalización de la economía mundial. Las ediciones segunda y tercera aparecieron en 1993 y 1997. Cada una de ellas prestaba una mayor atención a las economías no europeas, tratando de ir en consonancia con la globalización en curso. En los momentos en que se publicaron las cuatro ediciones, el futuro de la economía mundial siempre se hallaba en peligro. Sin embargo, doce años después de la cuarta edición la economía mundial está más plenamente integrada que nunca antes en la historia humana, pese a los reiterados ataques terroristas sobre los supuestos símbolos de la globalización y al casi colapso de las finanzas mundiales en 2008.

El enfoque de Rondo Cameron de contar la historia de cómo el crecimiento económico a lo largo del globo se fue produciendo a trompicones durante los pasados siglos también se ha conservado en las ediciones sucesivas. Empleando una prosa accesible en vez de abstrusos modelos de la economía para dar ejemplos comparativos del desarrollo económico, producido o no, en diversas regiones del mundo en los últimos milenios, Rondo proporcionaba un análisis histórico comparativo del modo en que dicho desarrollo económico fue gradualmente en ascenso en Europa occidental; contrastaba los progresos europeos con el resto del mundo antes de la industrialización; y luego presentaba una serie de estudios de casos nacionales. Estos pretendían mostrar cómo la industrialización, una vez iniciada, se extendió de forma gradual al resto del mundo, y podría continuar extendiéndose si las complejidades del proceso de crecimiento económico se comprendieran mejor. Este enfoque le permitió a Rondo mantener un «arco narrativo», que continuó siendo la base de cada edición subsiguiente. La accesibilidad de su discurso y la amplitud de su perspectiva hicieron del libro una introducción cada vez más popular a las cuestiones que obsesionan a economistas e historiadores: ¿qué explica el éxito de unas economías comparadas con otras, una vez establecido el baremo para medir dicho éxito? Esta edición trata de mantener la accesibilidad del libro para los estudiantes universitarios y los lectores en general, a la vez que amplía la perspectiva global. Ahora el arco narrativo trata de manera más explícita los actuales impactos de la globalización y los cambios climáticos desde el Paleolítico hasta el presente y las consecuencias de las diversas respuestas a esos impactos por parte de diferentes culturas del mundo en el pasado.

Me han sido útiles en el desarrollo de la nueva narrativa los comentarios de colaboradores anónimos y de algunos profesores que utilizan el libro: Molly Cooper, Ethan Doetsch, Garrett Senney y Richard Steckel, de la Ohio State University; Bradley Lepper, arqueólogo de la Ohio History Connection; y en particular David Wishart, de la Wittenberg University, que trabajó a lo

largo de todo el manuscrito. Aunque ha pasado mucho más tiempo entre esta edición y el que hubo entre las ediciones anteriores, su aparición ahora se debe a los esfuerzos de las editoras de Oxford University Press, Valerie Ashton y Ann West y, especialmente, al deseo de Claydean Cameron, la amable viuda de Rondo, de ver su obra continuada.

Larry Neal
Enero de 2015

1. Introducción: historia económica y economía global

¿Por qué no está igual de desarrollado el mundo entero? Esa cuestión ha atormentado al género humano durante miles de años, pero especialmente en los últimos tres siglos en los que se inició una gran divergencia en la actuación económica entre Europa y el resto del mundo. Resolver la Gran Divergencia, como se la ha dado en llamar, consumió los esfuerzos de los gobernantes en todas partes tras las devastaciones causadas por la Segunda Guerra Mundial a mediados del siglo XX. La cuestión adquirió un carácter cada vez más urgente con la extensión del capitalismo a nivel global desde la caída del muro de Berlín en noviembre de 1989. En tanto los países de Europa oriental emergían de medio siglo de planificación central bajo el control soviético, albergaban la esperanza de alcanzar la prosperidad de la que disfrutaban los países capitalistas de la Europa occidental. Desde entonces, de hecho, se ha realizado un enorme progreso para acortar la brecha entre las naciones ricas y pobres, progreso trazado anualmente por los organismos internacionales dedicados a mejorar la condición material de la gente en todo el mundo mientras se mitigan los conflictos. Ese progreso se vio detenido, esperemos que solo de forma temporal, por la crisis del capitalismo financiero en 2007-2008 y la Gran Recesión posterior. Aunque el crecimiento desde entonces ha sido fallido en el caso de los países más desarrollados del mundo, los principales países en desarrollo han seguido creciendo económicamente al tiempo que hacían frente a la degradación medioambiental, la perturbación de las culturas tradicionales y las tensiones sociales derivadas de la creciente desigualdad; problemas nuevos para ellos pero familiares para las economías más desarrolladas. Otros países, principalmente del África subsahariana, aún no han empezado a beneficiarse de las posibilidades para la prosperidad económica.

¿Por qué no? Después de todo, si unas naciones son ricas y otras pobres, ¿por qué las pobres no adoptan los métodos y las políticas que han hecho ricas a las otras? En realidad, dichos intentos han tenido lugar a lo largo de la historia, pero a menudo fueron baldíos debido a erróneos análisis sobre las razones del éxito de las naciones ricas. Si los intentos realizados desde 1989 para llevar el progreso económico a todo el continente euroasiático lograrán o no su objetivo aún está por verse. Pero es alentador que los economistas y los gobernantes hayan recalibrado sus esfuerzos y sus ideas repetidamente al comparar el progreso hecho por otros países en otros continentes que afrontaron los mismos desafíos. Los informes anuales realizados por los organismos internacionales encargados de mejorar las condiciones económicas a nivel global cada vez se han dirigido más hacia conceptos más amplios acerca de lo que constituye el progreso económico y hacia una apreciación más profunda de las fuerzas históricas requeridas para sostener el progreso económico. Asimismo, los teóricos de la economía han intentado

elaborar una «teoría unificada del crecimiento económico», lo bastante compleja como para cubrir todos los elementos necesarios con los que iniciar y luego mantener un crecimiento económico en cualquier país dado. No obstante, ellos, al igual que los gobernantes actuales, tienen que mirar las experiencias históricas y económicas comparativas para ver si sus teorías poseen el suficiente poder explicativo para ser seductoras y aplicables en la práctica. El objetivo de este libro es, pues, destacar y analizar los diversos episodios de desarrollo económico que ocurrieron en el pasado, dondequiera que tuvieran lugar en el mundo. También evalúa qué errores se cometieron o qué lecciones se aprendieron de cada experiencia, con la esperanza de que los fallos del pasado no se repitan, y futuros más luminosos puedan hallarse más adelante para la economía mundial y los habitantes de la tierra.

Como contexto introductivo a la historia económica de los siguientes capítulos, es útil examinar primero los cambios de perspectiva por parte de los organismos internacionales encargados de promover y sostener el desarrollo económico globalmente desde que comenzase el nuevo período de globalización, y luego examinar los posteriores intentos de crear una «teoría unificada del crecimiento económico». Podemos datar el inicio del actual período de globalización al comienzo de la década de 1970 o bien a finales de la de 1980. La globalización del mundo financiero comenzó el 15 de agosto de 1971 cuando Estados Unidos abrogó de forma unilateral el Tratado de Bretton Woods de 1944 que había proporcionado los puntales financieros para el crecimiento y la recuperación económica tras la Segunda Guerra Mundial. Con el tiempo, la efectividad de los controles sobre el movimiento internacional de capital, que era una parte esencial del sistema de Bretton Woods, se vio socavada, lo que obligó a dramáticos cambios en las políticas económicas por parte de los países miembros del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. La globalización de la economía real continuó rápidamente cuando el muro de Berlín cayó el 9 de noviembre de 1989. Tras ese acontecimiento, los países que habían permanecido fuera de los organismos internacionales con sede en Washington, D.C. y se encargaron de administrar los términos del Tratado de Bretton Woods vieron que era ventajoso unirse. Un incentivo inmediato fue aprovecharse de capital extranjero ahora disponible para financiar sus transiciones económicas. Pero el incentivo definitivo fue imitar el marco institucional que había resultado tener tanto éxito en la creación de prosperidad económica para los países de Europa occidental, resumidos en la Unión Europea.

Lo que siguió fue una confrontación entre el «consenso de Washington», las recetas políticas que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial habían propuesto a partir de su experiencia en aconsejar a los países miembros en dificultades económicas durante los 45 años anteriores, y el «Criterio de Copenhague», los requisitos establecidos por la Unión Europea para la admisión de países solicitantes, basado en su experiencia con los nuevos países solicitantes que se remontaba a la década de 1970. En líneas generales, el consenso de Washington era que las instituciones básicas necesarias para que una economía de mercado operase de forma efectiva tenían que ser creadas de inmediato: privatizar, liberalizar y estabilizar, en suma. En cambio, los criterios de Copenhague consistían en crear instituciones políticas, burocráticas y económicas comparables a las de la Unión Europea (véase el capítulo 16 para más detalles). Finalmente, el FMI y el Banco Mundial añadieron capacidades institucionales a sus prescripciones, primero incorporando indicadores de desarrollo humano en 1990 a sus medidas estadísticas de desarrollo económico, y luego creando su índice *Doing Business* que determina la «facilidad para hacer

negocios» en 2001. Incluso los controles de capital, habiendo demostrado su utilidad en mitigar la crisis financiera a finales de la década de 1990, han recobrado una aceptación limitada por parte de los economistas del FMI durante el período posterior a la crisis financiera de 2008. Mientras tanto, el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, que se centra en las economías en transición de Europa oriental y Asia central, elabora Informes de Transición anuales para evaluar el progreso que ha hecho cada país. Con el paso del tiempo, cada informe ha incluido más indicadores de las instituciones necesarias para alcanzar el progreso económico, entre ellas, de forma destacada, el acceso a la financiación, así como la facilidad para establecer derechos de propiedad y crear nuevas empresas, factores que van mucho más allá del ámbito original de las instituciones de la Unión Europea.

Mientras tanto, los economistas teóricos han integrado elementos institucionales en sus modelos de crecimiento económico. Inicialmente, la idea dominante en teoría económica era incrementar las reservas de capital de una economía, sobre todo las del sector industrial, pues los economistas advirtieron de que la maquinaria había encarnado la tecnología más reciente necesaria para incrementar la productividad laboral como nunca antes desde la adopción de la máquina de vapor en la Gran Bretaña del siglo XVIII. Se creía que el factor clave para mantener el crecimiento económico en términos per cápita era aumentar el nivel de capital por trabajador, además de incrementar el número de trabajadores de una economía. La tecnología llegó como un regalo de los dioses, pero parecía ir en constante aumento a lo largo del tiempo, al menos desde el siglo XVIII. Finalmente, se realizaron intentos para hacer que los avances tecnológicos fuesen el resultado de estímulos económicos, sobre todo en formación de la mano de obra y luego en invertir en investigación científica. En 1990 algunos economistas podían incluso resumir los modelos de crecimiento económico en cuatro reglas simples: aumentar la inversión en fabricación, elevar el nivel de formación de la mano de obra, reducir la tasa de natalidad para que fuese mayor la población activa y aumentar las exportaciones. Estos cuatro factores habían servido para que las economías de los tigres asiáticos salieran de las crisis del petróleo de la década de 1970, y estaban empezando a funcionar en algunos países de América Latina. Luego, el intento de golpe de Estado en Rusia, que fracasó en agosto de 1990, atrajo todas las miradas a los destinos de la economía de la Unión Soviética: siguiendo las cuatro reglas del desarrollo económico hasta el exceso, sin embargo, la economía se había derrumbado, junto con la estructura política que la había mantenido a lo largo de la mayor parte del siglo XX. ¡Claramente se necesitaban versiones más sofisticadas de los elementos institucionales en los modelos de crecimiento económico!

Estas versiones han incluido varios elementos para fomentar el crecimiento de la población, la participación en la fuerza de trabajo, la creación y aplicación de tecnología, e incentivos generales para aprovechar las oportunidades económicas. Los incentivos, para que sean eficaces al aplicarlos, requieren gobiernos que los apoyen que estén abiertos al acceso por parte de nuevos grupos con ideas diferentes, posiblemente mejores, y han resultado ser muy difíciles de llevar a cabo en la práctica. Una vez que un grupo obtiene el poder, no lo cede fácilmente a otro grupo, cualesquiera que sean los beneficios totales para la economía. Acceder a financiación exterior resulta haber sido el medio más efectivo para permitir que nuevas tecnologías, nuevos grupos o nuevas autoridades alcanzasen progreso económico en el pasado. Sigue siendo difícil de hallar la

forma en que se pueda incorporar este factor habilitador en los modelos generales de crecimiento económico, pero su importancia en la práctica será evidente a lo largo de los siguientes capítulos.

Si se enfoca el problema de cómo hacer que una nación sea rica, ya sea desde la perspectiva de unas políticas aplicadas desde el gobierno o desde el punto de vista teórico de un economista académico, la evidencia de pasadas experiencias económicas es fundamental. El enfoque histórico de este libro, sin embargo, no pretende producir una teoría general, universalmente aplicable, del desarrollo económico, y mucho menos proporcionar una receta general para el éxito de los gobernantes. De hecho, los intentos hasta la fecha de elaborar semejante «teoría unificada del crecimiento» no han encontrado aceptación por parte de los historiadores económicos, quienes se ocupan de descubrir y analizar los factores de la historia económica tal como los revela la historia humana universal. En vez de eso, el análisis histórico se centra en los orígenes de los actuales niveles de desigualdad en el desarrollo. Un correcto diagnóstico de los orígenes del problema no garantiza en sí mismo una prescripción eficaz, pero sin dicho diagnóstico difícilmente cabe esperar la solución al problema. Al centrarse en ejemplos de crecimiento y declive en el pasado, el enfoque histórico aísla los elementos fundamentales del desarrollo económico, sin distraerse con argumentos sobre la eficacia o conveniencia de unas políticas particulares para problemas específicos actuales. En otras palabras, es un instrumento que facilita la objetividad y la claridad de pensamiento.

Frecuentemente, los gobernantes y sus equipos de expertos, al enfrentarse a la responsabilidad de proponer y llevar a cabo una política de desarrollo, minimizan la posible aportación del análisis histórico a la solución de sus problemas, alegando que la situación contemporánea es única y que, por tanto, la historia no es relevante. Semejante postura contiene una doble falacia. En primer lugar, quienes desconocen el pasado no están capacitados para generalizar sobre él. En segundo lugar, ese modo de pensar niega implícitamente la uniformidad de la naturaleza, incluyendo el comportamiento del hombre y de las instituciones sociales, un supuesto en el que se basa toda investigación científica. Tales posturas revelan la facilidad con que, por falta de perspectiva histórica, se pueden confundir los síntomas de un problema con sus causas.

Este libro trata de ser una introducción tanto al estudio de la historia económica como del desarrollo económico. Sin embargo, no pretende ser completo en ninguno de los dos aspectos. Existen muchas razones válidas para estudiar la historia, aparte de su posible aportación a la solución de los problemas prácticos contemporáneos; asimismo, para un completo entendimiento del problema del desarrollo económico deben emplearse también otros métodos de estudio y observación. En este estudio general del desarrollo económico de la humanidad desde la prehistoria hasta el presente, se resaltan ciertas «lecciones de la historia». Aunque algunos historiadores creen que su función es dejar que «los hechos hablen por sí mismos», «los hechos» responden tan solo a las preguntas concretas que formula el investigador que los aborda. Esto implica inevitablemente un proceso de selección, consciente o inconsciente, y con mayor razón en un volumen tan breve y sinóptico como este.

Pero, antes de acometer la narración histórica, es necesario definir ciertos términos y formular algunos conceptos básicos que guiarán el análisis posterior.

1. Desarrollo y subdesarrollo

En 2011, la renta media (o per cápita) de los residentes en Estados Unidos era de aproximadamente 50.000 dólares. En Noruega, el país más próspero de Europa, ascendía a casi 61.500 dólares. (Estas cifras están ajustadas para justificar la paridad del poder adquisitivo en 2011). La media de la Zona Euro, comparable en tamaño de población a Estados Unidos (333 millones frente a 312 millones), estaba por encima de los 35.000 dólares. En cambio, el país más pobre del mundo, la República Democrática del Congo, tenía una renta media per cápita de solo 340 dólares, bastante por debajo del nivel mínimo de subsistencia incluso en África tropical. La disparidad entre las economías y los pueblos del mundo, por tanto, sigue siendo notable a pesar del sustancial progreso hacia la convergencia de los niveles de vida durante el pasado medio siglo entre Estados Unidos y Canadá, a un lado del océano Atlántico Norte, y los países incluidos en la Unión Europea, por el otro. Asimismo, en las pasadas dos décadas han dado importantes pasos adelante los llamados países BRIC: Brasil, Rusia, India y China.

Pero sigue habiendo disparidades, que son sustanciales y cada vez más problemáticas. En un extremo, los países con rentas bajas, mayoritariamente en el África subsahariana, representan el 12% de la población mundial en 2011 pero solo un 1% de la renta económica del mundo. Las naciones de renta media baja del mundo constituyen el 36% de la población pero solo el 12% de la renta bruta nacional. Otro 36% de la población mundial vive en países de renta media alta, pero aún solo poseen el 33% de la renta económica del mundo. Los 1.135 millones de personas lo bastante afortunadas como para vivir en los países de renta alta constituyen aproximadamente el 16% de la población mundial pero disfrutan de más de un 54% de la producción económica del mundo. Las brechas que persisten entre las naciones y los pueblos del mundo están resumidas en un selecto grupo de países representativos en la tabla 1.1. Esta es la situación que debe ser superada de algún modo, pero es de esperar que sea de una forma pacífica, no violenta y mutuamente productiva.

La tabla 1.2 muestra las implicaciones de estas diferencias en la renta per cápita y la estructura económica en términos de diversos indicadores de la calidad de vida que se corresponde con los diferentes niveles de renta. La esperanza de vida al nacer en las naciones de renta elevada sobrepasa los 80 años, pero desciende a los primeros 70 en los países de renta media, e incluso por debajo de 50 en los países de renta baja. Las tasas de natalidad son inferiores en los países de renta alta que en los países de renta media y especialmente en los países de renta baja. Las tasas de mortalidad, aunque son más elevadas en los países de renta baja, no son mucho más altas que en los países de renta media o incluso los de renta elevada, lo que refleja las mejoras en general en control de enfermedades que se han derivado de los avances científicos en el siglo XX y en especial tras la Segunda Guerra Mundial. No obstante, aunar todos estos factores en un «Índice del Desarrollo Humano» muestra que la renta per cápita se correlaciona claramente con el nivel general de logro personal en todo el mundo. Un factor que puede ayudar a explicar tanto las tasas de natalidad inferiores en los países de renta elevada como los niveles más altos de desarrollo humano es la participación de las mujeres en el mercado formal de trabajo, que está próximo a la mitad del salario laboral en el sector no agrícola de la economía de los países de renta elevada, pero desciende a menos de una cuarta parte en algunos de los países de rentas media y baja.

Por razones que serán exploradas en detalle a lo largo de los próximos capítulos, cada vez se ha puesto más atención a los acuerdos institucionales de los países para establecer negocios, de

modo que la tabla 1.2 incluye una columna de una de las medidas más reveladoras para determinar la facilidad para hacer negocios: el tiempo requerido para registrar propiedad por término medio en un número de días. Hay apreciables diferencias entre los países dentro de cada categoría de renta, pero el patrón general es claro: los países con altos niveles de desarrollo humano y que gozan de una renta per cápita elevada también han hecho que para particulares y empresas sea más fácil registrar propiedad y obtener protección legal por parte de las autoridades gubernamentales.

Tabla 1.1 Ejemplos de disparidades en la renta y la estructura nacionales

	Renta per cápita, 2012 (en dólares EE.UU. 2005)	*Proporciones por sector en PIB (%)*		
		Agricultura	*Industria*	*Servicios*
Renta alta				
Estados Unidos	50.610	1	20	79
Australia	43.300	2	20	78
Canadá	42.530	2	32	66
Alemania	41.890	1	28	71
Reino Unido	36.880	1	22	78
Japón	36.290	1	26	73
Renta media, de mayor a menor				
Bulgaria	15.390	6	31	63
Brasil	11.720	5	26	68
China	9.060	10	47	43
Egipto	6.640	14	37	49
Marruecos	5.080	15	30	55
Bolivia	4.960	13	39	49
Renta baja				
Bangladesh	2.070	18	29	54
Kenia	1.760	29	17	53
Afganistán	1.400	24	23	52
Etiopía	1.140	46	11	43
Níger	650	40	17	43
Liberia	600	53	10	37

FUENTE: Banco Mundial, *World Development Indicators,* 2013 (Washington, D.C.).

Sin embargo, pese a los numerosos reveses dramáticos a la actividad económica en todo el mundo tras la crisis financiera de 2008, el Banco Mundial informó de que, al igual que en 2007

antes de la crisis, en 2011 vivía más gente en el planeta (por encima de los 7.000 millones) y tenían rentas per cápita más altas por término medio que nunca antes (10.283 dólares EE. UU. 2005). No obstante, el informe no era triunfalista. Esta crisis financiera *era* diferente porque la confianza en las políticas necesarias para generar crecimiento económico se había visto seriamente dañada, mientras que se le debía dar una mayor credibilidad a los posibles límites al crecimiento, o incluso a catastróficas recesiones. La situación exigía una actualización de este libro, así como repensar el conocimiento convencional sobre las posibilidades del desarrollo económico contenidas en las ediciones anteriores. Ya no es sensato limitarse a examinar los diversos caminos que las economías industriales han tomado para alcanzar sus éxitos con objeto de extraer algunos rasgos comunes que enseguida puedan ser imitados por otras economías. Demasiadas «salidas nulas» además de éxitos inesperados han ocurrido como para hacer plausible esa estrategia. Pero tantos economistas e historiadores han estado reexaminando sus teorías y sus relatos que esta edición de *Historia económica mundial* se beneficia de una abundancia de análisis y hallazgos cruciales que ayudan a convertirla en una mejor guía que antes a la historia económica global de cara al siglo XXI.

Tabla 1.2 Indicadores de desarrollo económico. Países escogidos

	Renta per cápita, 2012 (en dólares EE.UU. 2005)	*Tasa de mortalidad*	*Tasa de natalidad*	*Esperanza de vida al nacer*	*Gasto sanitario, total (% del PIB)*	*Índice de desarrollo humano, 2013*	*Uso de energía*	*Mujeres con empleo asalariado en el sector no agrícola*	*Tiempo requerido para registrar propiedad, días*
Renta alta									
Estados Unidos	50.610	8	13	79	17,9	3	6.793	48	12
Australia	43.300	7	13	82	9,0	2	5.893	48	5
Canadá	42.530	7	11	81	11,2	11	7.243	50	17
Alemania	41.890	10	8	81	11,1	5	3.754	48	40
Reino Unido	36.880	9	13	81	9,3	26	3.043	47	29
Japón	36.290	10	8	83	9,3	10	3.539	42	14
Renta media, de mayor a menor									
Bulgaria	15.390	15	10	74	7,3	57	2.615	49	15
Brasil	11.720	6	15	73	8,9	85	1.371	42	34
China	9.060	7	12	73	5,2	101	2.029	n/a	29
Egipto	6.640	5	23	73	4,9	112	978	18	72
Marruecos	5.080	6	19	72	6,0	130	539	21	75
Bolivia	4.960	7	26	67	4,9	108	746	37	92
Renta baja									
Bangladesh	2.070	6	20	69	3,7	146	205	n/a	245
Kenia	1.760	10	37	57	4,5	145	480	n/a	73
Afganistán	1.400	16	43	49	9,6	175	n/a	18	250

Etiopía	1.140	9	31	59	4,7	173	381	40	41
Níger	650	13	48	55	5,3	186	n/a	36	35
Liberia	600	11	39	57	19,5	174	n/a	n/a	50

FUENTE: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2013 (Washington, D.C.).

La moderna teoría del crecimiento, para comenzar con las contribuciones de los economistas, se ha remontado a los orígenes de la economía política para analizar las estructuras políticas que facilitan el inicio del crecimiento económico moderno, definido por Simon Kuznets como un persistente aumento en población y en renta per cápita. La vinculación entre aumento de población y renta per cápita y crecimiento económico persiste a día de hoy, como muestran los datos del Banco Mundial. Pero claramente no comenzó antes de 1800, pues eso implicaría niveles de renta per cápita por debajo de los niveles de subsistencia antes de entonces y los historiadores económicos han encontrado que los niveles de renta per cápita en gran parte del mundo, y sobre todo en Inglaterra donde tuvo sus orígenes el crecimiento económico moderno, estuvieron cómodamente por encima de los niveles de subsistencia durante largos períodos de tiempo en el pasado. Gran parte de la teoría económica del crecimiento se inicia, pues, con un sostenido estado de actividad económica en el cual los niveles de población y de renta per cápita se mantienen constantes a largo plazo debido a la trampa maltusiana: la tendencia del impulso sexual humano de crear más bebés de los que pueden ser alimentados con la tecnología disponible para proporcionar alimento. Escapar de esta trampa, lo cual de hecho ha ocurrido, puede lógicamente derivarse o bien de eventos externos azarosos, o por afortunados descubrimientos de nuevas técnicas o productos. Fuerzas exógenas pueden ayudar a explicar desarrollos en un sitio o tiempo determinados, pero son insatisfactorios para comprender desarrollos a largo plazo a una escala global. Es por esto que los teóricos de la economía ahora tratan de explicar cómo la tecnología podría primero ser descubierta y luego desplegada eficazmente para mantener el crecimiento tanto en la población como en las rentas per cápita: un modelo conocido como teoría endógena del crecimiento.

La teoría endógena del crecimiento comienza con la observación intuitiva de que al aumentar las presiones de población dentro de un área dada sometida a la trampa maltusiana también hay más personas disponibles para pensar en nuevas formas de obtener más alimentos. Si se les permite llevar a efecto sus ideas, la población puede seguir creciendo trayendo a la existencia asimismo más gente con ideas potencialmente buenas. No obstante, no cabe duda de que la organización política de dicho lugar tiene que crear incentivos para que las personas innoven dentro de la sociedad existente, en vez de obligarlas a irse a otro lugar en busca de mejores oportunidades. Además, y lo que normalmente se pasa por alto en los modelos teóricos, pero es muy importante en la práctica, es que a los innovadores se les debe *capacitar* para que pongan sus ideas en práctica. Las *capacitaciones* y los *incentivos* deben ser proporcionados para que los modelos de la teoría endógena del crecimiento funcionen en la práctica. Todo esto significa que los economistas han pasado a analizar el papel de las instituciones que podrían lógicamente crear los incentivos y las capacitaciones necesarias para que se alcance la velocidad de escape de la trampa maltusiana. Douglass North, premio Nobel de Economía en 1993, estableció la proposición con audacia:

> Las instituciones forman la estructura incentiva de una sociedad y las instituciones políticas y económicas, en consecuencia, son los determinantes subyacentes de la realización económica... Están constituidas de restricciones formales (normas, leyes, constituciones), restricciones informales (normas de conducta, convenciones y códigos de comportamiento autoimpuestos), y sus características de aplicación... Es la interacción entre las instituciones y las organizaciones lo que moldea la evolución institucional de una economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores.
>
> Douglas North,
> Discurso del premio Nobel, 1993

Más allá de los elementos básicos de actividad económica que son observables desde el pasado, por tanto, los historiadores económicos también deben prestar atención a organizaciones tales como los gremios, las corporaciones, los gobiernos y los sistemas legales que funcionaron dentro y aplicaron «las reglas del juego». Además, elementos menos observables como las instituciones informales y los modelos mentales que gobiernan las respuestas de los individuos a las condiciones externas, la cultura de una sociedad en otras palabras, pueden determinar la efectividad de las organizaciones e instituciones a la hora de crear y luego sostener el crecimiento económico. La continuada reasignación de recursos dentro de una economía es fundamental para que el crecimiento económico se mantenga, o se recupere después de cualquier recesión, ya sea causada por una guerra, una hambruna, un desastre natural, enfermedades o una crisis financiera. Las señales del mercado pueden ser útiles para guiar la reasignación de recursos y dirigir el esfuerzo requerido. La fuente de financiación para la transición al nuevo estado de la economía, sin embargo, puede ir o no conducida por las señales del mercado en función de la existencia de mercados de capital y las exigencias de las economías al mando. Debe ponerse mucha atención, por tanto, a las fuentes de financiación y su despliegue eficaz en el pasado, sobre todo para la financiación de comercio a larga distancia y de proyectos de larga duración que serían esenciales para sostener el crecimiento económico de acuerdo con la tecnología de la época.

Para esta parte de nuestro proyecto podemos beneficiarnos del trabajo de eruditos que adoptan una perspectiva temporal mucho más larga, lo que justifica nuestra presunción inicial de comenzar la historia económica del mundo en el Paleolítico. Estos expertos cada vez han estado prestando más atención a los medios con los que la mayor parte de la población se gana la vida, concibiendo diversas y novedosas medidas de los niveles de vida que pueden emplearse para comparar logros económicos en el espacio y en el tiempo. Las ediciones anteriores se centraban principalmente en las muy estudiadas economías de Europa y sus colonias, pero cada vez se ha puesto más atención en años recientes a la historia económica de Asia, África y América Latina, y a los intercambios económicos entre diversas regiones del planeta.

2. Crecimiento, desarrollo y progreso

En el lenguaje corriente los términos *crecimiento, desarrollo y progreso* a menudo se usan como si fuesen sinónimos. Sin embargo, para nuestros fines científicos es necesario establecer una distinción entre ellos, aun cuando tal distinción se establezca con una cierta arbitrariedad. En este libro definimos el *crecimiento* económico como el incremento sostenido de la producción total de bienes y servicios que genera una sociedad determinada. En las últimas décadas este producto

total se ha medido como producto interior bruto (PIB), el total de todos los bienes y servicios producidos dentro del territorio de un país. En la economía global de hoy, para las autoridades estadísticas cada vez es más difícil seguir los pagos de renta entre países, sobre todo cuando los bienes y servicios los producen sus ciudadanos en otros países. Estos pagos deben ser obtenidos para medir la renta nacional bruta (RNB) y el producto nacional bruto (PNB). En lo que respecta a la mayor parte de las discusiones de este libro, la diferencia entre los conceptos PIB, RNB y PNB puede ser ignorada, pues las tres magnitudes se mueven casi siempre al unísono en la misma dirección. Aunque no existen datos sobre la renta nacional de épocas anteriores, en ocasiones puede calcularse y, en cualquier caso, aun cuando no se disponga de cifras precisas, en general se puede establecer, basándose en datos indirectos, si el producto total aumentó, disminuyó o permaneció aproximadamente constante durante un período dado.

El crecimiento en el producto total puede darse por un aumento en los factores de producción —tierra, mano de obra y capital—, o porque se dé una utilización más eficaz de cantidades equivalentes de dichos factores de producción. Si aumenta la población, puede haber crecimiento del producto total, pero no necesariamente del producto total per cápita; puede incluso darse la circunstancia de que este último disminuya si la tasa de crecimiento de la población supera la de crecimiento del producto. Para establecer comparaciones relativas al nivel de bienestar, el crecimiento económico solo es significativo cuando se mide en términos de producto per cápita.

Asimismo, comparar los productos de dos sociedades distintas, o de una misma sociedad en momentos muy alejados en el tiempo, resulta difícil principalmente por dos razones. Por regla general, la renta nacional y otras magnitudes similares se dan en unidades monetarias, pero las unidades monetarias tienen un valor notoriamente inestable, y con frecuencia son difíciles de comparar unas con otras. En principio, lo que necesitaríamos es un modo de medir la renta «real», es decir, medir la renta en unidades de valor real constante. Pasaremos por alto los obstáculos que habría que superar para obtener tal medida, pero damos por sentado que el lector los tendrá en cuenta al valorar las comparaciones que haremos de aquí en adelante. Una segunda dificultad es la de comparar los productos de dos economías distintas cuando existe gran diferencia en su composición: por ejemplo, cuando uno consiste principalmente en productos agrícolas que no necesitan —o apenas necesitan— elaboración, mientras que el otro consiste sobre todo en productos industriales. No hay una solución clara y definitiva para este problema, pero sus dimensiones cuantitativas no suelen impedir un análisis fructífero.

El término *desarrollo* económico, tal como se emplea en este libro, significa crecimiento económico acompañado por una variación sustancial en las estructuras o en la organización de la economía, por ejemplo, pasar de una economía local de subsistencia a mercados y comercio, o el crecimiento relativo de la producción de bienes industriales y servicios respecto de la agricultura. El cambio estructural o de organización puede ser la «causa» del crecimiento, pero no necesariamente; a veces, la sucesión causal se mueve en dirección contraria, o bien puede que ambos cambios sean el fruto conjunto de otros cambios dentro o fuera de la economía. Los conceptos de estructura económica y cambio estructural se discutirán posteriormente con más detalle en este capítulo.

El crecimiento económico, tal como lo hemos definido aquí, es un proceso reversible. Es decir, al crecimiento puede seguir la decadencia. Por supuesto, el desarrollo económico también es reversible, aunque es raro que se produzca una regresión a estructuras o formas de

organización exactamente iguales. Es más frecuente que después de un período prolongado de decadencia económica —o durante el mismo— se dé algún tipo de *regresión* económica, un retroceso a formas más simples de organización, pero por lo general diferentes de las que existían antes.

Aunque por lo común se considera que el desarrollo y el crecimiento son «cosas buenas», ambos son, en principio, términos desprovistos de valor, en el sentido de que los dos pueden medirse y describirse sin referencia a normas éticas. Sin duda, no es este el caso del término *progreso* económico, a no ser que se le dé una definición sumamente restrictiva. La moral secular moderna equipara con frecuencia crecimiento y desarrollo a progreso, pero no necesariamente existe tal conexión. Según algunos criterios éticos, un mayor bienestar material podría considerarse perjudicial para la naturaleza espiritual del ser humano. Ni siquiera con criterios contemporáneos pueden considerarse síntomas de progreso la producción cada vez mayor de armas nucleares, químicas y biológicas, o la utilización de sistemas productivos que envenenan el medio ambiente, aunque sean manifestaciones de desarrollo económico.

Otra razón por la que crecimiento y desarrollo no se pueden equiparar automáticamente a progreso es que un aumento de la renta per cápita no nos dice nada respecto a la distribución de dicha renta. Qué constituye una «buena» o «mala» distribución de la renta es una cuestión normativa sobre la que la economía poco puede decir. Puede indicar qué tipo de distribución de la renta favorece más el crecimiento en ciertas situaciones, pero, desde el punto de vista moral, esto viene a ser un argumento circular. Bajo ciertos supuestos éticos es posible sostener que son preferibles rentas per cápita más bajas distribuidas de forma más equitativa a rentas medias altas distribuidas de modo menos equitativo. Sin embargo, ese tipo de debates quedan fuera del alcance de este libro. En las páginas que siguen, crecimiento y desarrollo se describirán y analizarán sin referencia alguna al término *progreso.*

3. Factores determinantes del desarrollo económico

La economía clásica desarrolló la clasificación tripartita de los «factores de producción»: tierra, mano de obra y capital. (A veces se incluía un cuarto factor, el empresarial, entendido como el esfuerzo o talento necesarios para combinar u organizar los otros tres). En un momento dado, y sujeto a ciertos supuestos que se especificarán más adelante, el producto total de una economía lo determina la cantidad de factores de producción empleados. Esta clasificación y las diversas fórmulas que de ella pueden derivarse, como la famosa ley de rendimientos decrecientes (tema sobre el que más tarde nos extenderemos), son indispensables para el análisis económico moderno, y sumamente útiles, asimismo, en el estudio de la historia económica. Sin embargo, como marco para el análisis del desarrollo económico, esta clasificación es excesivamente limitada. Presupone que los gustos, la tecnología y las instituciones sociales (por ejemplo, las diferentes formas de organización social, económica y política, el sistema legal, e incluso la religión) nos vienen dados y son fijos, o lo que viene a ser lo mismo, que no tienen nada que ver con el proceso productivo. Por supuesto, en la realidad histórica todos ellos están estrechamente relacionados con el proceso productivo y todos están sujetos a modificaciones. De hecho, los cambios tecnológicos e institucionales son la fuente de transformación más dinámica de toda la

economía. Son, por tanto, el manantial más profundo de desarrollo económico.

Dicho de otro modo, al analizar la economía en un momento dado (estática económica), o incluso en momentos sucesivos, siempre que los intervalos no sean grandes (dinámica o estática comparativa), es permisible considerar factores como los gustos, la tecnología y las instituciones sociales, parámetros —es decir, constantes— de un sistema dentro del cual las cantidades y los precios de los factores convencionales de producción son las variables principales. En vez de mantener la población, los recursos, la tecnología y las instituciones constantes para aislar los efectos de cualquier cambio dado en el precio o la cantidad de trabajo, productos o capital, los historiadores económicos deben considerar de qué modo los cuatro rasgos de fondo se convierten en variable a medida que la escala temporal aumenta de uno o unos pocos años a varias generaciones o incluso siglos.

La población de un país, por ejemplo, en cualquier punto en el tiempo posee una proporción fija de gente, ya sean hombres o mujeres, en los grupos de edad que podrían integrar la fuerza de trabajo, y su capacidad productiva puede variar en función de su educación, ya sea formalmente adquirida o por experiencia. Asimismo, su respectiva fuerza, perseverancia y salud se pueden tomar como elementos dados en la mayor parte de los análisis económicos. Claramente, todos estos rasgos de la población de un país pueden cambiar con el tiempo, y lo hacen, a veces de forma espectacular en respuesta a los avances médicos (las caídas en tasas de mortalidad incluso para países de renta baja en cuadro 1.2) o a las políticas nacionales (la política del hijo único impuesta en China en la década de 1970). Pero a lo largo de la historia los cambios de población están más a menudo determinados por las recurrencias de hambruna, enfermedad o guerra y las respuestas humanas a estas adversidades externas.

Los recursos de un país incluyen los «recursos naturales» de la economía clásica, considerados como un regalo de la naturaleza en términos del área de tierra cultivable, su fertilidad o capacidad correspondiente para la caza, pero incluido también el clima, la topografía, la disponibilidad de agua y la ubicación. Pero incluyen además las alteraciones de la tierra realizadas por los humanos —deforestación, allanamiento de superficies, proporcionar obras de irrigación, vallado de tierra arable y pastos—, todas las cuales son inversiones de capital y sin las cuales los recursos en bruto no son útiles. Otras inversiones en estructuras e infraestructuras que proporcionen refugio y acceso a la tierra son claramente recursos capitales a largo plazo también. El conocimiento humano de la utilidad de estos recursos transmitido de generación en generación también es un recurso duradero, y los economistas han reconocido desde hace tiempo la importancia del capital humano y la educación de las generaciones sucesivas. De hecho, el optimismo respecto de la capacidad del ingenio humano para hacer frente y superar los retos de las recurrentes hambrunas, las pestes, los desastres naturales, las guerras y las crisis financieras lleva a algunos economistas a considerarlo el «recurso definitivo».

La tecnología del mundo de la economía ha transformado nuestro concepto de lo que es posible hacer con los recursos, sobre todo en los últimos dos siglos. No solo el descubrimiento y la aplicación de nuevas técnicas para producir bienes y utilizar recursos naturales previamente no explotados ha permitido que la población humana siguiera expandiéndose por el mundo durante al menos tres siglos, también ha permitido que el nivel medio de vida aumente de manera sostenida durante al menos los últimos dos siglos. La tecnología es de modo muy visible la fuerza motriz fundamental que impulsa el crecimiento económico moderno, el continuado

aumento de la renta per cápita junto con los crecientes niveles de población. Sin embargo, durante miles de años antes la tecnología apenas cambió y las poblaciones humanas tenían que responder a las mayores adversidades migrando a otras partes del globo en busca de entornos físicos más saludables, más apacibles y más fáciles de explotar.

Las instituciones que crean las sociedades determinan a su vez el modo en que se organizan las poblaciones para explotar sus recursos con la tecnología a su alcance o inventada en respuesta. Al nivel de las economías nacionales y agregados similares, la estructura social (el número, el tamaño relativo, la base económica y la fluidez de las clases sociales), la naturaleza del Estado u otro régimen político (cómo se toman las decisiones estratégicas, si por orden o costumbre), y las creencias religiosas o ideológicas de los grupos o clases dominantes y de las masas (lo que determina la cohesión y estabilidad de las instituciones) determina el modo en que las instituciones son creadas por diversas formas de organización. Estas abarcan desde autoridades gubernamentales, pasando por empresas de negocios de todas las clases, hasta familias que a su vez pueden crear asociaciones voluntarias basadas en el lugar de residencia, la religión, el comercio o eventos recurrentes (cosechas, cacerías, festejos o ferias).

Una función social de las instituciones consiste en proporcionar elementos de continuidad y estabilidad, sin los cuales las sociedades se desintegrarían; pero puede ocurrir que, al realizar esta función, actúen como obstáculo para el desarrollo económico, poniendo trabas al trabajo humano, impidiendo la explotación racional de los recursos (el caso de las vacas sagradas de la India) o inhibiendo la innovación y difusión de la tecnología. Sin embargo, también existe la posibilidad de que se produzcan innovaciones en las instituciones, con consecuencias parecidas a las de las innovaciones en la tecnología, esto es, que posibiliten una utilización más eficaz o intensiva tanto de los recursos materiales como de la inventiva y la energía humanas. Ejemplos históricos de innovaciones institucionales son los mercados organizados, la acuñación de moneda, las patentes, los seguros y las diversas formas de empresas comerciales, como las sociedades anónimas modernas. En los capítulos que siguen se pondrán de relieve muchas otras.

4. Producción y productividad

Producción es el proceso mediante el cual los factores de producción se combinan entre sí para producir los bienes y servicios que desea la población. La producción puede medirse en unidades físicas (o unidades de servicios idénticos) o en términos de valor; es decir, su valor monetario. Se puede comparar la producción de, pongamos, dos huertos de manzanos, atendiendo a los kilos producidos en cada uno; comparar la producción de un huerto de manzanas y un naranjal en los mismos términos es mucho menos significativo. Para efectuar una comparación útil en este caso se debería convertir la medida física a términos de valor; es decir, multiplicar el número de kilos de cada uno por los precios respectivos para llegar a sus valores totales.

La *productividad* es la relación entre lo obtenido tras un proceso productivo y los factores de producción utilizados. Igual que en el caso de la producción, puede medirse en unidades físicas —*x* kilos de trigo por hectárea, *y* unidades de producción por hombre-hora— o en términos de valor. Para medir la *productividad del factor total*, es decir, la suma de la productividad del conjunto de todos los factores, es necesario utilizar términos de valor.

La productividad de los factores de producción depende de una multitud de elementos. Hay tierras más fértiles que otras y obreros más fuertes o más hábiles que otros. La productividad del capital depende en parte de la tecnología que incorpora: un tractor que rinda adecuadamente es más productivo que su equivalente en arados tirados por bueyes, y un generador eléctrico es más productivo que su equivalente en simples ruedas hidráulicas. Además, ciertas combinaciones de los factores de producción sirven para incrementar el conjunto de la productividad. Por ejemplo, dividir la fabricación de pernos en componentes separados que permitían a cada obrero especializarse en una tarea específica atrajo la atención de los filósofos franceses del siglo XVIII, aunque la construcción de buques de guerra en el arsenal de Venecia y de barcos mercantes en los astilleros de Ámsterdam fueron ejemplos más tempranos y más espectaculares de las ventajas de la especialización y la coordinación.

Esta reflexión nos conduce a una combinación determinada de los factores de producción, al *capital humano.* El capital humano (*no* los esclavos, aunque hubo un tiempo en que se les consideraba capital) es el resultado de la inversión en conocimientos, habilidad o capacitación. Tal inversión puede adoptar la forma de escolarización formal (un universitario, por ejemplo, es una considerable inversión), de aprendizaje o de capacitación a través de la práctica del oficio. Sea cual sea el modo de adquirirlo, una de las diferencias más notables e importantes que se observan entre las economías más avanzadas y las menos desarrolladas es la de capital humano per cápita.

> Los datos empíricos de las últimas décadas muestran de forma inequívoca que, en las economías avanzadas, los incrementos de los factores convencionales de producción constituyen tan solo una mínima parte del aumento de su producción. En otras palabras, lo que ha aumentado, y mucho, es la productividad del *conjunto* de los factores de producción. ¿A qué se debe tal aumento? Ya hemos adelantado varias respuestas a la pregunta; está claro que entre los principales factores determinantes están los avances tecnológicos, las mejoras en la organización, tanto a nivel macro como microeconómico (incluidas las llamadas «economías a escala»), y, sobre todo, la mayor inversión en capital humano. Si bien a lo largo de toda la historia escrita —e incluso antes, como muestran los capítulos posteriores— se han producido aumentos de la productividad, llama extraordinariamente la atención el alcanzado en los últimos cien años.

5. Estructura económica y cambio estructural

En este punto es útil reflexionar sobre lo que supone crear valor económico. En última instancia, depende de proporcionarle la cosa adecuada a la persona adecuada en el lugar y momento adecuados. Las «cosas» son las materias primas que provienen de los campos, bosques y minas y luego son transformadas en objetos útiles en talleres o fábricas. Pero no tienen ningún valor económico hasta que no son trasladadas donde los consumidores finales puedan utilizarlas, cuando y donde sea. El concepto de estructura económica (que no hay que confundir con el de estructura social, aunque ambas son afines) comprende la relación entre los diversos sectores de la economía, especialmente entre los tres sectores principales, conocidos como primario, secundario y terciario[1]. En el sector primario se incluyen aquellas actividades cuyos productos se obtienen directamente de la naturaleza: la agricultura, la pesca, la explotación forestal. En el secundario se incluyen las actividades que transforman o elaboran los productos de la naturaleza, como la industria y la construcción. El terciario o sector «servicios» no se ocupa de productos o bienes materiales, sino de servicios; estos cubren desde el servicio doméstico y personal

(cocineros, doncellas, peluqueros, etc.) hasta los servicios financieros y comerciales (dependientes, comerciantes, banqueros, agentes de bolsa, etc.), profesionales (médicos, abogados, educadores) y estatales (carteros, burócratas, políticos, militares, etc.). (Hay ciertas ambigüedades y anomalías: por ejemplo, la minería pertenece por lógica al sector primario, pero con frecuencia se la considera parte del secundario; del mismo modo, los transportes, un servicio, a menudo forman parte del sector secundario. La caza, la más importante actividad primaria del Paleolítico, está conceptuada en la actualidad como una actividad recreativa: consumo en lugar de producción).

Durante miles de años, desde las primeras civilizaciones hasta hace menos de un siglo, la principal ocupación de la gran mayoría de la humanidad fue la agricultura. Si se examina la tabla 1.2, se verá que aún es así en el caso de las naciones de rentas bajas. Esto era así en tiempos anteriores debido a la baja productividad, que obligaba a concentrarse solo en la producción de alimentos para sobrevivir. Hace unos pocos cientos de años, y por razones que se explicarán en capítulos posteriores, la productividad de la agricultura empezó a crecer, lentamente al principio, más rápido después. Según aumentaba, se necesitaban menos trabajadores en la producción de bienes de subsistencia y había más que podían dedicarse a otras actividades productivas. De este modo comenzó el proceso de industrialización, que se extendió desde finales de la Edad Media hasta mediados del siglo XX (en Europa occidental y Norteamérica; en gran parte del resto del mundo el proceso todavía está en curso). En las naciones industrializadas más avanzadas, la proporción de mano de obra empleada en la agricultura cayó, del 90 u 80% del total, a menos del 50% a finales del siglo XIX, y más recientemente a menos del 10%. Lo mismo ocurrió con la proporción de la renta total o PIB proveniente de la agricultura, aunque el valor total de la producción agrícola aumentó considerablemente en términos absolutos.

A medida que disminuía el porcentaje de mano de obra dedicada a la agricultura aumentaba el de la dedicada al sector secundario, aunque no en la misma proporción; en las naciones altamente industrializadas es típico que la industria y profesiones afines empleen entre el 30 y el 50% de la fuerza de trabajo, quedando el resto dividido entre los sectores primario y terciario. El aumento de la proporción de mano de obra en el sector secundario se vio acompañado por el correspondiente en la proporción de renta proveniente de ese sector.

Los procesos gemelos de cambio en las proporciones de mano de obra empleada y de la renta obtenida en los dos sectores son importantes ejemplos de *cambio estructural* en la economía. Desde 1950 aproximadamente, las economías más avanzadas han experimentado un nuevo cambio estructural, del sector secundario al terciario.

¿Cómo pueden explicarse estos cambios estructurales? El cambio de las actividades agrícolas a las secundarias implicó dos importantes procesos. Por parte de la oferta, la creciente productividad, como ya se ha explicado, hizo posible producir la misma cantidad de producto con menos mano de obra (o más producto con la misma mano de obra). Por parte de la demanda, se puso en funcionamiento una constante del comportamiento humano denominada ley de Engel (por Ernst Engel, estadístico alemán del siglo XIX, no por Friedrich Engels, el colaborador de Karl Marx). Basada en numerosos estudios sobre presupuestos familiares, la ley de Engel afirma que, al aumentar la renta de un consumidor, baja la proporción de la misma que se destina a alimentos. (A su vez, esto podría relacionarse con la ley de la utilidad marginal decreciente; a

saber, cuanto más se tiene de un determinado bien, menos se aprecia cada nueva unidad de él).

Con respecto al segundo cambio estructural ahora en curso, el cambio relativo de la producción (y consumo) de bienes a la de servicios, entra en funcionamiento un corolario de la ley de Engel: al aumentar la renta, aumenta la demanda de todos los bienes, pero en menor proporción que la renta, siendo la demanda de bienes sustituida en parte por la de servicios y ocio.

Los cambios tecnológicos, la productividad incrementada y los cambios de gustos son los responsables básicos de dichos cambios estructurales, pero, en general, su causa inmediata es el cambio de los precios (y salarios) relativos. Esto es también válido para otros muchos cambios en la economía, como el alza de las nuevas industrias y el ocaso de las antiguas, o el desplazamiento de la producción de un área geográfica a otra. Los precios de los bienes y los servicios están determinados por la mutua influencia entre la oferta y la demanda, como enseñan los libros de texto de economía elemental. Un precio relativo alto indica que la oferta es escasa en relación con la demanda; un precio relativo bajo indica lo contrario. Como regla general, los factores de producción se mueven hacia los usos de los cuales se pueda obtener un mayor beneficio, es decir, aquellos donde los precios sean más altos. En los casos históricos que serán examinados en los próximos capítulos quedará patente la importancia de la escasez relativa, determinada por la interacción de la demanda y la oferta en lo referido a bienes o servicios concretos, y los precios relativos de los factores de producción de una economía como elementos cruciales del cambio económico a lo largo del tiempo.

6. La logística del crecimiento económico

En el uso ordinario, el término *logística* se refiere a la organización del aprovisionamiento de un grupo numeroso de personas, por ejemplo, el ejército. Pero *logística* es también el nombre que recibe una fórmula matemática. La curva que la representa, la curva logística, tiene la forma de una S alargada y a veces se denomina curva-S (véase figura 1.1). Los biólogos la denominan curva de crecimiento porque describe con bastante precisión el crecimiento de muchas poblaciones infrahumanas, como puede ser una colonia de moscas de la fruta en un recipiente cerrado y con un suministro constante de alimento. La curva tiene dos fases: una primera, de crecimiento acelerado, seguida por otra de crecimiento menor. Matemáticamente, la curva se acercaría en el límite a una asíntota horizontal paralela a la asíntota de origen.

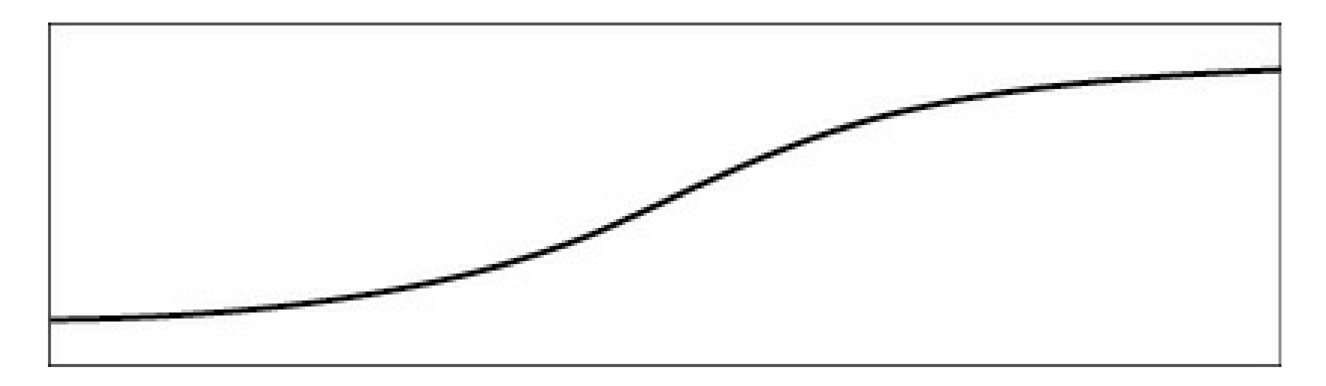


Figura 1.1 Sucesivas curvas logísticas debidas a una innovación trascendental.

Se ha observado también que las curvas logísticas pueden representar con cierta aproximación muchos fenómenos sociales, en especial los crecimientos demográficos. En el caso de Europa, se han identificado tres ondas que describen períodos largos de crecimiento demográfico, cada uno de ellos seguido por un período de relativo estancamiento, o incluso de descenso. El primero de ellos comenzó en el siglo IX o el X, el índice de crecimiento alcanzó su punto más alto probablemente en el siglo XII, empezó a disminuir en el XIII y terminó de repente con la peste de 1348, cuando Europa perdió un tercio o más de su población total. Tras un siglo de relativo estancamiento, la población empezó a crecer de nuevo a mediados del siglo XV, alcanzó su tasa más alta en el XVI y en el XVII otra vez se estabilizó, o incluso puede que disminuyera. Hacia mediados del siglo XVIII el proceso se puso de nuevo en marcha, esta vez con mucha más fuerza, y siguió a un ritmo sin precedentes hasta que fue interrumpido, en la primera mitad del siglo XX, por las dos guerras mundiales y las calamidades que las acompañaron. Existen pruebas de una cuarta logística, esta vez a escala mundial, que comenzó después de la Segunda Guerra Mundial.

A pesar de carecer de datos cuantitativos precisos, parece probable que la población griega siguiera el modelo logístico entre los siglos IX y V a.C., como lo hizo la de la cuenca mediterránea en la era de la *pax romana* (aprox. 50 a.C.-200 d.C.). Algunos investigadores creen que las tres logísticas identificables en Europa son en realidad mundiales y que están relacionadas con las variaciones climáticas. La población china, por ejemplo, parece haber ido a la par que la europea. Sabemos aún menos sobre el modelo de crecimiento demográfico de épocas anteriores, pero, como se verá en el capítulo 2, la población de lo que hoy conocemos como Cercano Oriente y Oriente Medio creció, sin ningún género de duda, tras el surgimiento de la agricultura en el Neolítico; la población de los valles de grandes ríos (Nilo, Tigris, Éufrates, Indo y Amarillo) aumentó asimismo rápidamente después de introducir el regadío en la agricultura.

Al margen de que el aumento demográfico se ajuste o no a la curva logística, otros aspectos relacionados con este fenómeno intrigan a la imaginación científica. Es casi seguro que cada una de las fases de aumento demográfico acelerado fue acompañada de crecimiento económico, en el sentido de que experimentaron un incremento tanto la producción total como la producción per cápita. (Si el producto per cápita hubiera permanecido constante mientras crecía la población, habría aumentado el producto total, por supuesto; pero tenemos razones para afirmar que fueron ambos productos). Esto está comprobado en la logística tercera (y en la incipiente cuarta), respecto a la cual hay una evidencia estadística relativamente abundante; pero también existen muchas pruebas indirectas del mismo comportamiento en las logísticas primera y segunda.

La hipótesis de que el crecimiento económico acompaña al demográfico se apoya en la evidencia incuestionable de la expansión, tanto física como económica, de la civilización europea durante cada una de las fases de aumento demográfico acelerado. Durante los siglos XI, XII y XIII la civilización europea se extendió desde su antiguo centro geográfico, situado entre los ríos Loira y Rin, hacia las islas británicas, la península Ibérica, Sicilia y el sur de Italia, por Europa central y oriental, e incluso temporalmente, durante las Cruzadas, a Palestina y el Mediterráneo oriental. En cada lugar, las instituciones del feudalismo se adaptaban a las

condiciones y las costumbres locales, creando una diversidad de sistemas económicos. Durante la última parte del siglo XV y todo el XVI, las exploraciones marítimas, los descubrimientos y las conquistas llevaron a los europeos a África, al océano Índico y al hemisferio occidental. Finalmente, durante el XIX y a través de la emigración, la conquista y la anexión, los europeos establecieron su hegemonía política y económica en todo el mundo.

Hay asimismo pruebas de que las condiciones de vida de los hombres y las mujeres corrientes empeoran progresivamente en las fases de desaceleración de las dos primeras logísticas (las primeras mitades de los siglos XIV y XVII, respectivamente), lo que sugiere un descenso, o al menos un estancamiento, de las rentas per cápita. No obstante, en el siglo XVII la variedad de medidas institucionales que se tomaron en Europa crearon bolsas de prosperidad en medio de una decadencia general; por ejemplo, las ciudades crecieron rápidamente en los Países Bajos y en el norte de Italia. En la tercera logística, la oportunidad de emigrar de Europa en gran escala durante la última parte del siglo XIX y la primera del XX alivió la situación de las masas; a pesar de ello, hubo países que sufrieron crisis de subsistencias localizadas, de las cuales la más dramática fue la hambruna irlandesa de la década de 1840. A la luz de estos comentarios, la observación de Adam Smith, escrita durante la fase de crecimiento acelerado de la tercera logística, de que la situación del trabajador era muy buena en una sociedad «progresiva», gris en una estacionaria y miserable en una en decadencia, adquiere un nuevo significado.

Otra similitud digna de mención es que las fases finales de todas las logísticas, así como los intervalos de estancamiento o depresión que las siguieron, fueron testigos de la propagación del desorden, las tensiones sociales y los disturbios civiles, así como del estallido de guerras extraordinariamente encarnizadas y destructivas. Las guerras y los conflictos civiles, no obstante, se dieron también en otras épocas, y en teoría nada indica que el descenso del crecimiento demográfico tenga como resultado la ruptura de las relaciones internacionales. Probablemente las guerras fueron hechos fortuitos que pusieron punto final a períodos de crecimiento que ya estaban en decadencia. Pero la cuestión merece un estudio más detenido.

Sugerir que notables períodos de fermento intelectual y cultural también han estado relacionados en cierto modo con la logística, sin duda suscitará reservas en el lector. Sin embargo, llama la atención que las fases de crecimiento acelerado de cada período hayan sido testigos de explosiones de creatividad artística e intelectual seguidas de una proliferación de arquitectura monumental: las catedrales medievales, los palacios barrocos y el estilo neogótico del siglo XIX. En épocas anteriores, las «Edades de Oro» de Grecia y Roma —y antes aún las de Mesopotamia y Egipto— fueron períodos de crecimiento económico y acabaron en conflictos civiles y guerras de aniquilación mutua (la guerra del Peloponeso, la caída de Roma).

Por supuesto, los esfuerzos creadores del ser humano no están confinados a períodos específicos de la historia, como tampoco nuestras tendencias destructivas. Los orígenes del Renacimiento se hallan en la gran depresión del final de la Edad Media, y el siglo de genios que produjo a Galileo, Descartes, Newton, Leibniz y Locke cubre el intervalo de estancamiento y agitación que va de la segunda a la tercera logística europea. No obstante, es posible que las épocas de crisis en los asuntos humanos, cuando el orden establecido parece estar desmoronándose, inciten a los mejores intelectos de diversos campos a revisar las doctrinas aceptadas. En cualquier caso, consideraciones tan elevadas quedan fuera del alcance de esta obra.

Se puede elaborar una explicación posible de la correlación entre el crecimiento/estancamiento/descenso de la población y los movimientos de la renta analizando la interacción de los factores principales que determinan el desarrollo económico y que anteriormente hemos presentado (pp. 23-26). Como ya hemos dicho, con una tecnología dada, los recursos disponibles son los que fijan los límites máximos de los logros económicos de una sociedad, incluido el tamaño de su población. El cambio tecnológico, al aumentar la productividad y dar a conocer nuevos recursos, produce el efecto de elevar el techo, por decirlo así, haciendo posible de este modo que la población crezca. Finalmente, no obstante, si no hay otro cambio tecnológico se produce el fenómeno de los rendimientos marginales decrecientes, la sociedad se topa con un nuevo techo productivo y la población de nuevo se estanca (o decrece) hasta que una nueva «innovación trascendental» (término acuñado por Simon Kuznets, premio Nobel de Economía; véase el capítulo 8) vuelve a provocar un aumento de la productividad y da a conocer nuevos recursos. Como se verá en los próximos capítulos, ha habido numerosos ejemplos de crecimiento logístico en diferentes épocas y en todo el globo. Sin embargo, todas las experiencias pasadas han acabado con agudas y prolongadas caídas de población y niveles de renta. Si comienza una nueva logística, lo hace desde un nivel inferior de población y renta y solo después de que hayan transcurrido varias generaciones. La población de la economía afectada debe reagruparse y luego reorganizarse para que pueda darse el resurgimiento. Las innovaciones trascendentales no se producen de forma natural o sencilla, aunque parezcan haberse producido con más frecuencia y de modo más espectacular en los pasados dos siglos.

---

1 La obra pionera sobre estructura económica es *Conditions of Economic Progress* (Londres, 1940, 1957), de Colin Clark. Simon Kuznets hizo grandes contribuciones a la elaboración del concepto, de manera destacada en *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread* (New Haven, CT, 1966) y *The Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure* (Cambridge, MA, 1971).

2. El desarrollo económico en la Antigüedad

Determinar los orígenes de los humanos y su desarrollo en la época prehistórica es la fascinante especialidad de los paleoantropólogos. Estos investigadores combinan laborioso trabajo de campo con tediosas medidas y análisis de laboratorio para determinar cómo evolucionaron los humanos de la Edad de Piedra, tanto física como culturalmente. Empleando modernas técnicas de investigación, como imágenes por satélite para localizar probables sitios de primeros asentamientos y luego análisis químicos y de ADN de los restos fósiles desenterrados para determinar cuándo y cómo vivieron esas personas, en los últimos años han aumentado de manera exponencial nuestro conocimiento del pasado distante. Los estudiantes deberían explorar sus últimos hallazgos y controversias, que son convenientemente presentados en revistas como *Science* o *Nature*. El consenso científico actual es que criaturas de notable aspecto humano llamadas *homínidos* existieron sobre la Tierra al menos dos millones de años antes del presente (AP) y se originaron en África. Allí, todas las especies *homonoides* evolucionaron a lo largo de las siguientes épocas geológicas en respuesta al cambiante clima, la geografía y la competición con otras especies, sobre todo sus primos los primates. Los primates se separaron en distintos *clados*, grupos definidos por poseer un antepasado común basado en similitudes en su ADN. Los gibones se desgajaron primero, luego los orangutanes, los gorilas, los chimpancés y bonobos, y por último nuestros ancestros humanos, los *homininos*. Estas criaturas aparecieron hacia el final del Pleistoceno hace aproximadamente 6 millones de años; podían caminar erectos (y probablemente correr) sobre dos piernas, tenían manos capaces de apresar objetos, pero cabezas solo lo bastante grandes para tener cerebros de tamaño de chimpancé. Las especies supervivientes tuvieron que enfrentarse a los severos cambios climáticos y geológicos que ocurrieron repetidamente a lo largo de los siguientes milenios, pero debieron de aprender la forma de sacar provecho de sus singulares atributos para persistir.

Hubo al menos veinte largos episodios de glaciación generalizada y luego calentamiento durante la época que siguió al Plioceno, el Pleistoceno, que duró aproximadamente desde hace 2,6 millones a 12.000 años. Estos cambios climáticos convertían alternativamente inmensas zonas de tierra en desiertos y luego hacían que partes de ellos se recuperasen en exuberantes sabanas y selvas. De forma intermitente, las erupciones volcánicas asolaban grandes extensiones volviéndolas inhabitables durante siglos o más. Las especies supervivientes debieron de haber empleado medios más eficientes de desplazamiento (caminar y correr sobre dos piernas requiere menos energía que hacerlo a cuatro patas) y, posteriormente, su incrementada inteligencia (cráneos cada vez más grandes podían haber alojado cerebros cada vez más grandes y complejos) para hacer frente a los cambios en las fuentes de alimento o refugio. O, de forma alternativa,

podían haber buscado mejores condiciones en alguna otra parte de África o fuera de ella. Se hallan restos de diferentes homínidos en dispersos lugares de África, lo que refleja la gran variedad de condiciones que se dieron en todo el continente durante cada período glacial e interglacial en los milenios del Pleistoceno. Además, restos del más temprano predecesor humano, la especie *Australopithecus* (simio meridional), se han encontrado repartidos desde el sur de África a Kenia, Chad y Etiopía. Posteriores homininos, llamados *Homo habilis,* también se encuentran en África, pero algunos restos de incluso homininos posteriores, llamados *Homo erectus,* se han encontrado en Oriente Medio, el Cáucaso, India, y finalmente incluso en Indonesia, Australia y China, así como en África. Todos estos predecesores humanos se extinguieron, sin embargo, ya fuese debido a su incapacidad para adaptarse al cambiante clima o las catástrofes geológicas, o a su fracaso en competir con nuestros antepasados humanos cuando estos entraron en escena.

Nuestros antepasados eran criaturas omnívoras que hurgaban en busca de bayas y nueces durante los períodos de calentamiento con bosques extensos, pero que luego pasaban a cavar en busca de tubérculos y granos durante los períodos más fríos y secos cuando las sabanas cubiertas de hierba se expandían. Completar su dieta vegetariana con carne extraída de pequeños animales o carroña fue importante para continuar su supervivencia, pero descubrir las nutritivas posibilidades de los moluscos y el marisco debió de ser un importante paso adelante, lo que condujo a la expansión humana a lo largo de costas y ríos. La fecha más temprana posible para el moderno *Homo sapiens* es bien 190.000 AP (basada en análisis de ADN que extrapola hacia atrás hasta «Eva», la hembra original cuyo ADN mitocondrial ha permanecido invariable en sucesivas generaciones de mujeres hasta el presente) o 160.000 AP (la fecha del más temprano fósil de calavera humana anatómicamente moderna hallado hasta hoy).

La tecnología evolucionó gradualmente desde las piedras utilizadas para machacar y cortar (entre hace 1,8 a 2 millones de años) por parte del *Homo habilis,* el primer *hominino* hallado con cráneo agrandado (que sin embargo era solo la mitad del tamaño del cráneo humano moderno), a las hachas de mano (entre hace 1,2 a 1,4 millones de años) confeccionadas por el *Homo erectus*, quien también estaba provisto de una mayor capacida cerebral (que va desde tres cuartos a algo más grande que los humanos modernos). La producción de hachas de mano requería piedras específicas, pedernal u obsidiana, cuyo uso creaba numerosos y afilados pedazos y lascas. Estos subproductos podían insertarse en palos o huesos para crear herramientas más elaboradas con las que serrar y cortar, los llamados microlitos. Estas herramientas (figura 2.1) fueron el siguiente desarrollo tecnológico, pero solo están asociadas con el *Homo sapiens,* que tenía consecuentemente el mayor tamaño cerebral de todos. Estas herramientas condujeron de forma natural a armas como lanzas y flechas con puntas de piedra, que eran especialmente útiles para matar grandes animales en las cacerías o a rivales de otros grupos.

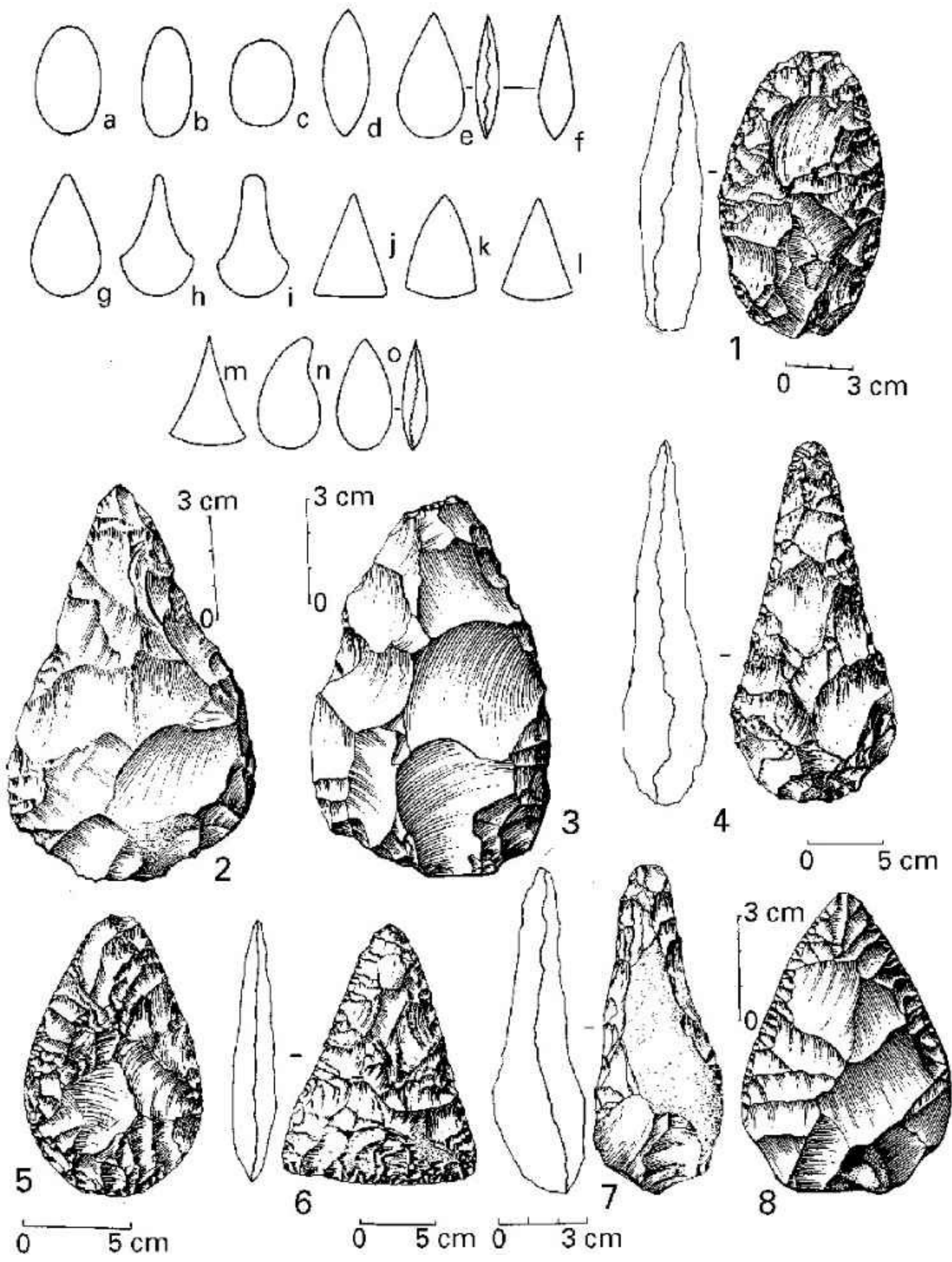


Figura 2.1 La tecnología de finales de la Edad de Piedra requería un alto nivel de habilidad para picar pedernal hasta convertirlo en herramientas y armas tallados por ambas caras.

El tamaño de los grupos de nuestros antepasados, así como el de sus cerebros, también se incrementó con la evolución de la tecnología a lo largo del tiempo. Los chimpacés viven en grupos de alrededor de 60 individuos, mientras que las sucesivas especies de *homininos* vivían en grupos cada vez más grandes: 70 en el caso de los australopitecinos, 80 en el caso de los *Homo habilis*, 110 los *Homo erectus* y 140 los neandertales. Grupos más grandes requerían más

coordinación entre sus miembros, pero seguramente eso llevó a permanentes ventajas para todos a través de riesgos compartidos, especializándose en tareas y acumulando conocimiento. El éxito evolutivo dependía de crear instituciones informales que facilitasen cosechar las ventajas de grupos mayores mientras también minimizaban los costes de coordinación.

Los procesos de desarrollo humano y de avance tecnológico se volvieron mutuamente reforzadores a medida que dietas más ricas y variadas proporcionaban más proteínas y energía, esenciales para criar hijos saludables y permitir a los adultos incrementar sus esfuerzos físicos, así como ocuparse de la actividad mental necesaria para crear nuevas herramientas y concebir nuevas formas de organizar el esfuerzo grupal. Tras cada episodio glacial, surgieron homínidos con cerebros más grandes y cuerpos más gráciles que estaban equipados con herramientas mejoradas y formas de utilizarlas. Sin duda se comunicaban unos con otros, aunque solo fuera por medio de los brazos y señales de las manos, pero algunas calaveras posteriores muestran restos del hueso hioides, que es necesario para el habla humana, lo cual explicaría el eventual éxito de los primeros humanos en superar los retos del entorno cambiante. También se dispersaron por zonas más amplias, y ocasionalmente debieron de encontrarse con otros grupos de carroñeros o cazadores asimismo en busca de alimento o refugio. Estos encuentros podían derivar con frecuencia o no en derramamiento de sangre. De hecho, aunque los huesos de los cazadores-recolectores eran más fuertes y largos que los de los cultivadores asentados, que aparecieron mucho después, la evidencia de traumatismos derivados de encuentros con depredadores (marcas de dientes) o asaltantes (cráneos fracturados) en sus restos óseos indica que sus vidas estaban a menudo en peligro. La necesidad de mantenerse siempre alerta y en movimiento en busca de alimento y nuevo cobijo significaba que las madres tenían que llevar a sus bebés y criarlos hasta que pudieran correr junto al grupo también. Esta fue una exitosa técnica de supervivencia, pero también limitó la tasa de fertilidad total del grupo porque ampliaba la duración de tiempo entre los sucesivos bebés de tres a cuatro años y solo los bebés más fuertes sobrevivían para unirse al clan. Asimismo, limitaba el tamaño óptimo de los grupos de caza y recolección, que parece haber sido de aproximadamente 30 ejemplares de acuerdo a las pruebas arqueológicas.

Tras la primera aparición de las calaveras humanas anatómicamente modernas (fechadas en 160.000 AP), una prolongada edad de hielo se estableció hasta el siguiente período de calentamiento en torno a 125.000 AP. Esto es, aparentemente cuando los humanos modernos hicieron su primera incursión fuera de África para hallar comida o huir de los depredadores. Estos pequeños grupos de migrantes siguiendo presas potenciales o huyendo de depredadores más robustos es probable que se abrieran camino a lo largo del río Nilo y subiendo la costa mediterránea oriental hasta el actual Israel, donde sus restos han sido hallados en la cueva Qafzeh y fechados en 92.000 AP. Lo más probable es que no sobrevivieran a la siguiente era glacial, pero otros humanos consiguieron migrar fuera de África tomando una ruta más meridional a través de la entrada del mar Rojo, cruzado con facilidad luego gracias al descenso del nivel del mar causado por las recurrentes edades de hielo. Estos primeros humanos se movían a lo largo de las playas en busca de marisco y más adelante hasta el actual Yemen y más allá a lo largo de la costa del océano Índico, finalmente abriéndose camino por las costas de India. Evidencia de su existencia permanece en las costas de Eritrea en forma de inmensos montículos de conchas marinas, visibles hoy gracias a los continuados movimientos de placas tectónicas que

los elevaron por encima del último ascenso del mar. Luego, en torno a 74.000 AP, la erupción volcánica más devastadora conocida por los geólogos desgarró la isla indonesia de Toba y cubrió India, Pakistán y la región del golfo Pérsico/Arábigo con ceniza volcánica de entre 1 y 3 metros de profundidad, aniquilando la mayor parte de vida, si no toda. Sigue siendo un enigma cómo los primeros humanos se enfrentaron a la recurrente glaciación y los períodos de sequía seguidos de climas húmedos y cálidos, aunque obviamente algunos grupos lo hicieron.

Los grupos grandes capaces de comunicarse unos con otros por medio del habla y de hallar modos de conservar, transportar y compartir el alimento obtenido de la caza y la recolección sin duda tuvieron mejores oportunidades de supervivencia. Los arqueólogos también han hallado herramientas de la Edad de Piedra en capas de tierra por debajo y por encima de la capa de ceniza volcánica procedente de la erupción de Toba en Malasia. Estos artefactos indican que hacia 50.000 AP las poblaciones ya dispersas por las zonas cubiertas de los residuos de Toba se habían recuperado lo bastante como para comenzar a repoblar India y Pakistán tanto desde el oeste como desde el este, y más tarde incluso desde el norte. Por tanto, la explosión de Toba tal vez no haya creado un «embotellamiento poblacional» que redujera el tamaño de la reserva genética disponible y con ello el abanico de posibilidades para la evolución futura de la especie humana, pero sin duda creó una permanente desviación en las rutas migratorias que los humanos podían tomar para evitar los efectos de la siguiente edad de hielo. En concreto, la futura migración de familias que ya habían alcanzado las costas de Irak e Irán tuvo que viajar al norte del Golfo y los ríos Tigris y Éufrates para hallar lugares habitables y comida. Con el tiempo, sus descendientes encontrarían su camino a Europa. Sin embargo, los primeros migrantes a Australia quedaron bloqueados de las rutas de retorno y permanecerían aislados hasta mucho más tarde. Sus obras artísticas, halladas en cuevas a lo largo de las costas septentrionales de Australia, han sido datadas en 28.000 AP, mientras que algunas representan animales que se consideraban extintos hacía 40.000 años. Es posible que también algunos migrantes hubiesen encontrado su camino hasta Asia central (figura 2.2). No obstante, estas obras son comparables en demostración de habilidad y sentido artístico a las pinturas rupestres halladas en España y el sur de Francia, siendo la más antigua aproximadamente de 40.000 años, lo que significa la primera aparición de humanos modernos en Europa.



Figura 2.2 Pinturas rupestres en las Montañas Altai de Mongolia. Foto: Alekxandr F. Hunta.

Un grupo determinado de primeros humanos que ya estaban al este de India cuando Toba explosionó siguieron desplazándose al este y al norte, manteniéndose siempre en las costas y estuarios fluviales en busca de marisco y caza menor. Finalmente, alcanzaron Indochina, China, Corea y Japón. Es posible que algunos llegaran al puente terrestre entre Asia y América del Norte a través del estrecho de Bering que existió durante la última era glacial en torno a 20.000 AP y posiblemente antes. Hay cada vez más evidencias de otro posible grupo de migrantes a las Américas que tomaron una ruta septentrional a lo largo de la parte central de Eurasia y siguieron las manadas de caza mayor que prosperaron en las estepas de Asia central hasta Alaska. Desde la punta septentrional de Norteamérica, algunas familias tal vez recorrieran las costas occidentales de las Américas hasta el extremo meridional de América del Sur hacia 14.800 AP (la fecha de los artefactos más antiguos hallados en Monte Verde, al sur de Chile).

Las importantes conclusiones de este prólogo a la historia económica del mundo son que nuestros antiguos antepasados eran ambulantes, inteligentes, capaces de habla para organizar grupos para la caza, la recolección o viajar en largas distancias, y habían explorado las zonas más alejadas del planeta durante muchos milenios en busca de alimento, refugio y seguridad cada vez que eran desplazados a causa de los progresivos cambios climáticos o a consecuencia de catastróficas erupciones geológicas y terremotos, o amenazados por la competencia con otras especies. Hacia el Paleolítico Superior (de 50.000 a 10.000 AP), seres humanos

identificablemente modernos estaban desperdigados por las masas de tierra continentales del mundo excepto la Antártida. La mayor variedad de humanos permaneció en África, en gran parte aislados unos de otros por diversas bolsas de lugares habitables, algunos en selvas, otros en sabanas, y muchos a lo largo de las costas. El mayor número de humanos, sin embargo, vivió en el continente eurasiático, en su mayor parte a lo largo de sus costas oceánicas, ríos y lagos entre latitudes de 20° y 40°, las «latitudes afortunadas». Hacia 10.000 AP, cuando los últimos glaciares de la edad de hielo se habían retirado y más tierra se tornó habitable, podría haber habido 5 millones de personas en total diseminadas por el globo. Pero estaban concentradas en pequeños clanes, principalmente a lo largo de las costas marinas y los ríos con la excepción de las vastas estepas de Eurasia. Allí, el final del Último Máximo Glacial (fechado hacia 15.700 AP) había recuperado hábitat para grandes manadas de animales de caza, y clanes de cazadores nómadas los persiguieron eficazmente con armas de caza mejoradas, sobre todo tras domesticar al caballo (hacia 6.000 AP).

Cuando uno de estos grupos prehistóricos se encontraba con otro grupo también en busca de alimento y refugio, solo podemos imaginar lo que ocurría, pues no tenemos registros escritos que nos informen. Cuando los registros escritos aparecen, están llenos de relatos de batallas sangrientas en pos de la supremacía, con el grupo vencedor matando a todos los hombres y mujeres de más edad del grupo perdedor y adoptando como propios a todos los niños y mujeres jóvenes en edad de cría[2]. La lógica era hacerse con los bienes de los extraños mientras se eliminaba cualquier amenaza de futuras represalias. El continuado éxito de semejante estrategia dependía de ganar cada nueva batalla mientras que también se asimilaban dentro de la tribu a las mujeres y los niños apresados al grupo perdedor. Un grupo armado con armas superiores, y capaz de reabastecer sus huestes de guerreros especializados a partir de los niños del grupo vencido, podría sostener semejante estrategia durante generaciones, siempre y cuando pudiese seguir creciendo en número, ya fuese por aumento natural o asimilando cautivos de tribus derrotadas. Alternativamente, dos clanes podían unirse para conquistar a un tercero, o, más factiblemente, cazar un mamut o una manada de ciervos. En este caso, cada uno tendría que realizar un compromiso creíble de compartir de forma proporcional el botín de la victoria o las penalidades de la derrota.

1. De qué modo podría haber evolucionado la conducta cooperativa

Los teóricos de juegos han elaborado la lógica de dichas interacciones estratégicas, y han dado con la idea de que para hacer que la cooperación funcione, cada individuo o grupo tiene que estar dispuesto a ser agradable al principio y hacer una buena oferta, y el otro individuo o grupo tiene que estar dispuesto a aceptarla. Si ambos se benefician de corresponder a las ofertas justas de cada uno, entonces las interacciones se pueden repetir con cierta seguridad tanto tiempo como cada parte crea que surgirá otra ocasión en la que podría ser útil cooperar. Si la oferta inicial es rechazada o se hace una amenaza a cambio, sin embargo, entonces el rechazo o la amenaza debería ser igualmente recíproco: la llamada «regla de reciprocidad fuerte» o regla de la «amenaza por amenaza y trato por trato». Aunque la teoría de juegos es reciente, el surgimiento de la cooperación entre indiviudos no relacionados por parentesco, sexo, raza o religión a través

de la historia se ha producido repetidamente con resultos económicos benéficos para todos los afectados. Sin embargo, guerras, genocidios y aniquilación mutua también han ocurrido de forma repetida a lo largo de la historia, y hay una abundante evidencia de que la violencia en masa era un hecho de la vida también para los humanos prehistóricos. La historia económica, el relato de cómo los humanos se han ganado la vida y sobrevivido, tiene que tratar con episodios de cooperación pacífica y prosperidad y con episodios de confrontación bélica y depresión, pues las instituciones, formales e informales, han evolucionado.

2. La aparición de la agricultura

Algunos grupos exitosos de primeros humanos comenzaron a completar la caza de piezas pequeñas y la recolección de nueces y bayas con la domesticación de animales para alimento y la organización de grupos para cazar grandes animales, innovaciones que animaron el crecimiento tanto en número como en salud individual. Los restos de sus esqueletos muestran una mayor altura y densidad ósea. El aumento de su ingesta de proteínas necesaria para el crecimiento muscular y cerebral podría haber sido complementado también por medio del cultivo de plantas naturalmente nutritivas, conteniendo carbohidratos que asimismo les proporcionarían energía continuada. Todo esto requería más esfuerzo y más organización para tener éxito. Es posible que la recompensa consistiera en alimento almacenable que podría ser consumido a lo largo del tiempo hasta la próxima cosecha o llevado con los grupos de cazadores para extender su radio de acción. Sin embargo, el almacenaje requería protección contra los insectos y los gusanos, y tal vez contra otros humanos, de modo que tendrían que construirse estructuras, dotarlas de personal y mantenerlas. Los arquéologos encuentran evidencia a partir de inspecciones aéreas de dispersas viviendas a pequeña escala a lo largo del Creciente Fértil en la actual Irak, Jordán y Siria, que durante mucho tiempo se pensó que era el lugar donde nació la agricultura sedentaria y la revolución neolítica, comenzando en torno a 13.000 AP.

Una amplia colección de viviendas de modestas dimensiones agrupadas ha sido excavada en Çatalhöyük, Turquía, lo que sugiere un asentamiento repetidamente habitado por hasta 8.000 personas en un momento dado entre 9.400 y 8.000 AP. Intensivas investigaciones arqueológicas de este yacimiento revelan una agricultura diversificada con recipientes de almacenaje para el trigo y el centeno, dos cultivos que ya habían sido domesticados. También se cultivaban guisantes y almendras, pistachos, y los dátiles se cosechaban de los árboles de las colinas circundantes. Las ovejas asimismo ya habían sido domesticadas, pero la caza de las montañas de los alrededores también era una importante fuente de alimento. Además de una agricultura diversificada, la producción artesanal de cerámica para almacenaje y cocina era importante en Çatalhöyük, y allí se conservan numerosas herramientas confeccionadas a partir del pedernal y la obsidiana, materiales que tuvieron que venir del comercio con Siria. Numerosas conchas marinas y ocre empleado para amplias decoraciones murales dan más evidencia del comercio con regiones vecinas. Aunque la agricultura dominaba con claridad, tendría que haber habido especialistas en construcción de las viviendas, que tendrían que ser reconstruidas de manera regular, así como especialistas en las artes básicas y probablemente en comercio con otros grupos asentados. En esta época tan temprana, los tres sectores básicos de la economía humana

moderna ya existían: la agricultura, la manufactura y los servicios. La resultante división del trabajo permitió que los habitantes gozaran de unos niveles de vida por encima de la subsistencia y disfrutasen de ocio y actividades creativas.

2.1 La revolución neolítica y la aparición de la agricultura

Algunos grupos humanos dispersos globalmente en otras partes también completaban su caza y su recolección cuando era necesario por medio del deliberado cultivo de plantas concretas (judías, pimientos y patatas en los Andes; maíz, judías y calabacín en México; tubérculos y yuca en Nueva Guinea, son algunos ejemplos) y domesticando animales específicos disponibles en el lugar (ovejas y cabras en el Oriente Próximo, caballos en Asia central, perros en todas partes). Al menos se han identificado veintiséis orígenes de la agricultura, separados e independientes, en todo el mundo. Cuando las condiciones seguían siendo favorables para los cultivos y el ganado, también surgían asentamientos permanentes, pero estos solo podían ser mantenidos si podían ser defendidos respecto de otros grupos. Nuevas herramientas tenían que desarrollarse para el cultivo, así como calderos para cocinar, habiendo sido usado el fuego durante milenios por parte de los predecesores humanos.

Tanto las ventajas de la agricultura sedentaria como las dificultades de mantenerla durante asentamientos de larga duración se encuentran en los registros arqueológicos de la antigua Irak, la llamada Mesopotamia, o la tierra entre los ríos. Durante mucho tiempo, los arqueólogos pensaron que este área fue el origen de la agricultura, dadas las extensas ruinas abandonadas desde tiempos muy antiguos de aldeas ampliamente diseminadas a lo largo de los flancos interiores de las circundantes montañas de Taurus y Zagros (Çatalhöyük está en el flanco exterior de la cordillera Taurus). Aunque ahora sepamos que esto no es así, aquí es donde el trigo y el centeno finalmente evolucionaron por medio de la intervención humana, el trigo a partir del original trigo emmer *(Triticum dioccum)* hallado en las montañas Taurus y centeno a partir del *Hordeum vulgare* encontrado en Israel y Jordania. Ambos cereales cuando son molidos y humedecidos son susceptibles de fermentación, de modo que el pan y la cerveza pronto formaron parte de la dieta de Oriente Próximo, un antiguo ejemplo de progreso tecnológico.

Además, los montañosos flancos por encima de las llanuras aluviales proporcionaban pasto para las ovejas y las cabras domesticadas además de caza menor, sobre todo corzo. Los pantanos salinosos a lo largo de la punta del golfo Pérsico/Arábigo también proporcionaban comida de raquero. Lo que la agricultura sedentaria creó allí, sin embargo, fue una población que rápidamente se hizo más numerosa, ya fuese debido a la incrementada fertilidad de las mujeres (dar el pecho pudo abandonarse más pronto de modo que la frecuencia de nacimientos pudo elevarse) o una mejorada viabilidad de los niños (ya no sujetos al estrés del traslado constante) o menos arduas demandas sobre los hombres (las mujeres se ocupaban de moler los granos y cocinar los alimentos). La contrapartida fue que los cambios en la dieta condujeron a humanos menos robustos con el paso del tiempo, mientras que la prolongada proximidad entre unos y otros aumentaba las posibilidades de contraer enfermedades contagiosas. El comercio para proporcionar materiales con los que fabricar herramientas o para construir viviendas u obtener alimentos suplementarios a base de peces o caza también aumentó las posibilidades de entrar en contacto con nuevas enfermedades, algunas de las cuales resultaron ser muy contagiosas. La

invención de la agricultura, por tanto, en sí misma podría haber sido «el mayor error de la historia humana», como afirmó un erudito.

Las ventajas a largo plazo de la agricultura llegaron al haber un mayor número de personas que podían congregarse como unidad económica en comparación con los clanes de la caza y la recolección. Un mayor número permitía una mayor especialización del trabajo y una variedad más amplia de bienes para ser producidos y acumulados. Si la organización en general mejoró como parte de la rutina necesaria para mantener el cultivo de las cosechas, también mejoró la defensa frente a los recurrentes peligros de los desastres naturales (inundaciones, erupciones y terremotos), las hambrunas (causadas por fracaso de las cosechas, invasiones de insectos, sequías), enfermedades (peste, neumonía, viruela) e invasiones (recordemos esos clanes de cazadores nómadas a lo largo de las estepas de Asia central). Todo eso requería la formación de un estado para coordinar y gobernar las respuestas necesarias a las recurrentes amenazas a la agricultura sedentaria.

A partir de aproximadamente 9.000 AP, las aldeas empezaron a contraerse a lo largo de las «laderas de montaña» mientras empezaban a aparecer más en la llanura mesopotámica. Esto dio inicio al alejamiento respecto de la agricultura dependiente de las lluvias a lo largo de las faldas de las cordilleras y hacia obras de regadío para controlar los ríos de la llanura mesopotámica. Restos de numerosas aldeas diseminadas por la parte meridional de Irak muestran que la población siguió aumentando y expandiéndose en respuesta. Las obras de regadío basadas en pequeños diques y canales de desviación fueron fáciles de excavar en la llanura relativamente plana que se extiende 450 kilómetros tierra adentro desde la punta del Golfo, pero su mantenimiento requería esfuerzo concentrado durante años y años. Las aldeas del sur comenzaron a tener grandes estructuras en su centro, probablemente templos que eran las residencias de los dirigentes que coordinaban el amplio cúmulo de esfuerzos de los aldeanos necesario para mantener las obras de irrigación, cultivar los campos, cuidar los huertos y guardar el ganado. Dichas aldeas proliferaron río abajo a lo largo de los ríos Tigris y Éufrates hacia la punta del Golfo con sus ricos recursos de marisco. Al este se hallaba la ruta comercial a través del extremo meridional de la cordillera de Zagros en dirección a Elam, el actual Irán. Aquí en el Creciente Fértil, que abarca las llanuras aluviales de Mesopotamia, es donde el Occidente tuvo su inicio, por aproximadamente 3.000 años, sobre los clanes humanos diseminados en otras partes del globo.

3. El auge de los imperios antiguos (de 5.500 a 3.000 AP)

3.1 Mesopotamia

La clave del ascenso de Occidente por encima del resto fue construir la primera ciudad de la historia: Uruk, en torno a 5.500 AP. Aún no excavada al completo, sus estructuras originales cubrían tres cuartas partes de un kilómetro y medio cuadrado, mucho más grande que la típica aldea que cubría no más de 100 acres. El tamaño de la población es difícil de imaginar, pero la población máxima de Uruk tenía que exceder las 10.000 personas, pequeña para los estándares posteriores, pero lo bastante grande para incluir una amplia gama de trabajadores especializados.

Su gran tamaño requirió instituciones formales además de informales para coordinar la amplia variedad de actividades necesarias para sostener la ciudad. Una «estandarizada lista de profesiones» de Uruk en torno a 5.000 AP identifica a un gran líder en lo más alto de la jerarquía seguido por un dirigente de la ciudad, un líder del corral del ganado, un líder de los corderos, y luego sacerdotes del templo, jardineros, cocineros, herreros, joyeros, alfareros, tejedores, cerveceros y otros. Probablemente, todos ellos recibieran raciones fijas por sus servicios, y la cerámica de Uruk se distingue por enormes cantidades de cuencos de barro de tamaño uniforme, presumiblemente para repartir porciones equitativas de centeno y aceite. Aunque es posible que haya habido un rígido esquema de racionamiento impuesto por los dirigentes para los dependientes de los templos, es evidente que el templo no podía controlar los campos circundantes, huertos, pantanos, o la caza en las laderas, de modo que el grueso de la población en la zona mayor de Uruk eran obreros independientes. Sin embargo, la defensa contra los ladrones de aldeas vecinas o ciudades rivales que surgieron río arriba y hacia el este claramente era una importante preocupación para los residentes de Uruk, como se ve en la extensión de sus murallas protectoras. Fue saqueada y destruida por invasores al menos dos veces antes de ser abandonada, pero en el apogeo de su poder fue la base desde la cual Sargón I de Acad (2334-2279 a.C.) unió todas las dispersas ciudades-estado de Mesopotamia (figura 2.3) para formar el primer imperio de la historia.

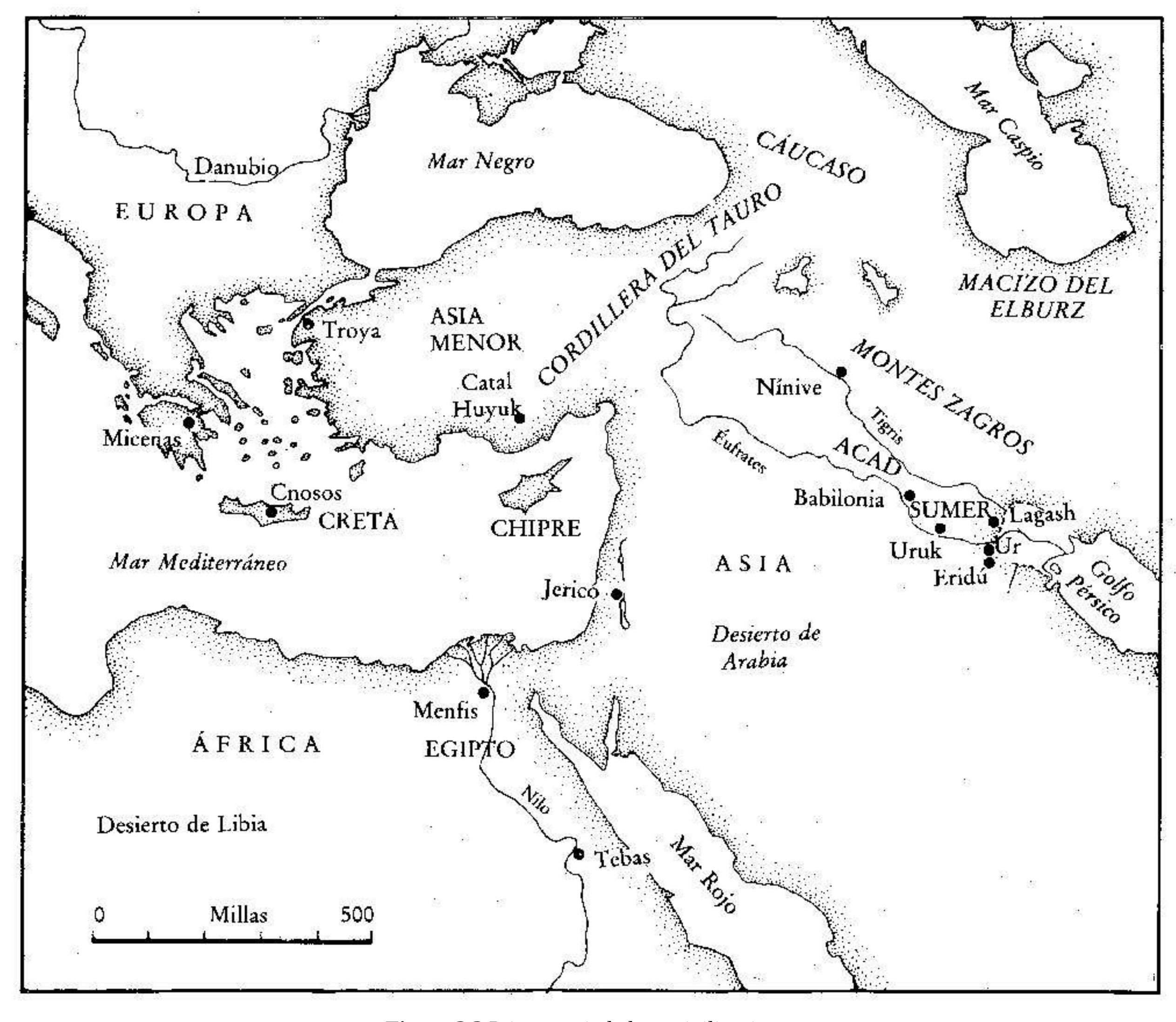


Figura 2.3 Primeras ciudades y civilizaciones.

Entre las profesiones de Uruk había escribas que habían perfeccionado el lenguaje escrito en inscripciones cuneiformes talladas por medio de cañas afiladas en superficies húmedas de tabletas de arcilla. Cuando se dejaban secar, las tabletas se convertían en registros permanentes de las hazañas de los gobernantes, de las leyendas que motivaban a la sociedad y de las actividades económicas del templo. Si la tableta registraba una importante transacción económica, como la transferencia de propiedad, una delgada y húmeda envoltura de arcilla se colocaba sobre las inscripciones y entonces cada parte de la transacción, junto con cada testigo, enrollaba su cilindro de piedra dura labrado con sus signos y figuras especiales sobre la envoltura para que cualquiera relacionado con la transacción fuese identificado en caso de disputas. Esta práctica era tan vital para asegurar que los contratos de larga duración para el uso de recursos serían honrados de forma indefinida que se imitó en todas partes en el Oriente Próximo durante miles de años en adelante. Solo la invención del papiro y el uso de pergaminos de piel sobre los que se podía escribir con tinta desplazó el uso de las tabletas de arcilla. El resultado de este avance en el desarrollo humano fue crear durante varios milenios muchos cientos de miles de

tabletas cuneiformes, ahora diseminadas por museos de todo el mundo.

Solo recientemente, sin embargo, han sido halladas y traducidas muchas tabletas adicionales de archivos privados para informarnos de la vasta gama de actividades económicas que tuvieron lugar en toda Mesopotamia fuera de los templos. Las tabletas halladas en los archivos de templo y palacio tratan de asuntos mundanos, como el racionamiento de provisiones a los individuos en diversas ocupaciones, además de cuestiones más importantes, como resolver disputas, y bastante a menudo, describir las hazañas militares del actual gobernante para sugerir la sabiduría de obedecer su voluntad. Las tabletas encontradas en archivos privados, en cambio, tratan de las reclamaciones de propiedad o sobre otros individuos de la familia y revelan una gran variedad de actividades económicas que tuvieron lugar en las ciudades y sus alrededores. Las más interesantes para los historiadores económicos son las tabletas con la correspondencia entre mercaderes en Assur al norte de Siria y sus socios situados en una residencia especial de la ciudad anatolia de Kanesh desde el período 1974 a 1740 a.C., cuando el Imperio asirio gobernaba la mitad septentrional de Mesopotamia.

Estas tabletas revelan una extensa red comercial organizada y controlada por un gremio de mercaderes en Assur, que establecieron puestos de avanzada comerciales situados en ciudades al sur (Babilonia, Kish, Uruk y Ur), al norte (Khorsabad), al noroeste (Kanesh) y se cree que al este hacia Afganistán, posiblemente los antiguos enclaves de Samarkanda y Bukhara. Plata y oro venían de las montañas de Turquía, cobre de las minas del norte de Irak, piedras preciosas como el lapislázuli y el estaño de Afganistán, y tejidos procedentes de varias ciudades del sur de Irak. Caravanas de burros transportaban los artículos por definidas rutas a través de varios pasos de montaña mientras los mercaderes al mando reembolsaban a los señores de la guerra locales, quienes les dejaban pasar sin molestarles aunque estuviesen luchando contra otra tribu en la zona. Las grandes caravanas a Afganistán, en concreto, eran empresas de largo alcance y los contratos entre los socios que iban en ellas llegarían a durar hasta diez años. Sin embargo, las tabletas se acaban en torno a la época en que las ciudades-estado de Mesopotamia fueron de nuevo unificadas bajo un gobernante, Hammurabi (1792-1750 a.C.). Aunque Hammurabi es conocido por publicar una extensa serie de leyes para definir e imponer derechos de propiedad y contratos en las diversas ciudades-estado que sus soldados habían sojuzgado, su restauración del imperio de Sargón no duró mucho después de su muerte.

Las ciudades mesopotámicas que Hammurabi había puesto bajo su benéfico gobierno al parecer no agradecieron el gesto, pues se rebelaron contra el dominio imperial y restauraron sus habituales prácticas de agricultura diversificada y comercio beneficioso entre unas y otras y más allá hacia ciudades más distantes más abajo del Golfo, a través de la costa de Baluchistán, y subiendo el río Indo, así como en dirección oeste hasta las costas mediterráneas. Las dinastías ascendían y caían y registraban sus éxitos en monumentos y centenares de tabletas de arcilla mientras ascendían, pero luego no dejaban monumentos o registros cuando caían. No obstante, la evidencia arqueológica de numerosas aldeas con sus circundantes canales y campos, huertos y estanques de peces, combinados con desechos de objetos domésticos de barro y metal con una calidad y diseño mejorados, da a los modernos arqueólogos evidencia de que la vida económica prosiguió como antes para la mayor parte de la población tras la caída de una dinastía. Aunque los documentos oficiales de los imperios antiguos relatan historias de sus sucesivos ascensos y caídas, la evidencia física examinada por los arqueólogos muestra una sorprendente continuidad,

tanto en el número de personas como en su calidad de vida.

3.2 Valle del Indo

Una historia similar de ciudades diseminadas a lo largo de una llanura aluvial, cada una disfrutando de un papel especializado en un sistema de agricultura diversificada, pero todas ocupadas en el comercio basado en técnicas de artesanía local, ha emergido también en relación con la región del valle del Indo. Los asentamientos parecen haber comenzado en torno a 7.000 a.C. en Mehrgarh en Baluchistán, la meridional provincia costera de Pakistán, en el piamonte occidental del valle del Indo; en Mohenjo-Daro, sobre un acantilado que domina la orilla occidental del río Indo; y en Harappa, la ciudad más grande de todas, muy río arriba en un afluente septentrional del río Indo. En 5.000 AP, Harappa fue el centro de una extensa red de asentamientos más pequeños, algunos de los cuales, como Mohenjo-Daro y Mehrgarh, eran centros regionales a lo largo de la rica llanura aluvial del Indo. Sin embargo, otras ciudades eran centros del comercio de larga distancia de Harappa. Iban desde Shortugai, al norte de Afganistán, donde el oro, el cobre, el estaño y el lapislázuli se extraían de las minas y procesaban; hasta Shahr-e Sukhtene, al este de Irán, donde los hombres y las mujeres trabajaban tejiendo cestas; hasta Lothal, un puerto de 2400 a.C. en la costa de Gujarat, en India. El muelle de Lothal, una brillante obra de ingeniería que se aprovechaba de las recurrentes mareas altas de la costa gujaratí, es posible que también haya servido como muelle seco para la construcción y reparación de barcos de vela. Quizá hayan navegado hasta el muelle egipcio de Wadi al-Jarf en el mar Rojo, que data de 4.500 AP. La existencia de pesos y medidas estándar hallados en todos estos enclaves nos dice que el comercio se llevó a cabo por toda la región del valle del Indo durante siglos a finales de la Edad del Bronce con estándares de pago universalmente aceptados.

Se ha prestado poca atención a esta notable economía hasta hace poco, tal vez debido a la falta de estructuras monumentales que exhiban el poder de reyes, faraones o emperadores; o tal vez debido a las tensiones políticas de la región que tienen acceso limitado a los arqueólogos extranjeros. No obstante, lo que se ha encontrado es evidencia de ingeniería avanzada, sobre todo ingeniería hidráulica, y tecnología artesanal. Mohenjo-Daro poseía un sistema de abastecimiento de agua y depuración de aguas residuales tan sofisticado que cada casa realmente disponía de agua corriente en los pisos superiores suministrada a través de tuberías de terracota desde un depósito central. El agua residual bajaba por un canal hasta una alcantarilla común que se inundaba por las recurrentes mareas que subían por el río Indo. Los talleres especializados en la producción de sellos estaban en una sección especial de la ciudad, así como hornos para cocer ladrillos destinados a la construcción de todos los edificios. La falta general de fortificaciones en todos los enclaves de Harappa muestra que la evidente prosperidad de las ciudades se debía a su capacidad para fabricar y comerciar con artículos valorados en toda la región y más allá, no a su poder militar y su capacidad para atacar por sorpresa.

En torno a 4.000 AP, sin embargo, todas las ciudades sufrieron un descenso en población y prosperidad y aparecieron aldeas más pequeñas al este del Indo y en la cuenca alta del río Ganges. La despoblación del Indo probablemente se debiera a un cambio climático que redujo las lluvias en verano y en invierno, socavando su base agrícola de trigo y centeno, que se plantaban en invierno y se cosechaban en verano, así como el abastecimiento de agua de las

ciudades. La región es geológicamente activa a día de hoy, y de forma periódica hay terremotos que modifican ríos, en un caso un río en la parte occidental de Mohenjo-Daro se secó de forma permanente. Las personas migraron más al este a la región que hay entre los ríos Ganges y Yamuna, donde una realidad meteorológica totalmente distinta basada en monzones anuales exigió que la población migrante adquiriese las habilidades necesarias para producir nuevos cultivos de arroz y mijo, que se plantaban en verano y se recolectaban en invierno.

3.3 Egipto

En contraste con el desigual registro de recurrentes imperios y persistentes asentamientos de aldeas pequeñas basadas en la agricultura diversificada e importantes relaciones comerciales dentro y alrededor del Creciente Fértil en todas las direcciones, la experiencia del Egipto antiguo proporciona una historia de 3.000 años de casi continua existencia de un imperio gobernado por monarcas absolutos, los faraones. Los primeros humanos que se asentaron en las orillas del río Nilo probablemente llegaron de las tierras altas etíopes descendiendo por el Nilo Azul, en vez de continuar la ruta de migración rastreando las playas a través de la entrada al mar Rojo hasta Yemen, que había sido tomada por grupos anteriores. Bajando por el cuerpo principal del Nilo, por debajo de las cataratas de Sudán, hallaron abundante alimento entre los juncos de los pantanos, crustáceos y siluros, lo que les proporcionó una saludable y rica dieta proteínica con poco esfuerzo, al menos comparado con el requerido para sembrar, cultivar y cosechar granos. Los cultivos agrícolas y los animales domesticados que se habían originado en el Creciente Fértil con el tiempo llegaron a Egipto en torno a 8.000 AP, pero solo en zonas limitadas del delta y a lo largo del Nilo inferior.

Sin embargo, un poderoso estado surgió en torno a 5.000 AP, aproximadamente al mismo tiempo que el imperio de Sargón el Grande en Sumer, al unificar el Egipto superior con el Egipto inferior y mantuvo esta unidad durante los siguientes 3.000 años, solo con breves interrupciones. Solo al expandir la zona bajo cultivo a lo largo del Nilo pudo obtenerse suficiente alimento almacenable para abastecer a los ejércitos necesarios para mantener la unidad del imperio. En Egipto, el estado se expandió y sostuvo el desarrollo de la agricultura sedentaria mientras los faraones gobernaban desde complejos palaciegos o de templos, apoyados por un ejército permanente. Como no era necesaria ninguna obra de regadío, aparte de menores diques de desviación y canales de drenaje, debido a los desbordamientos anuales del Nilo que depositaban ricos sedimentos en un suelo fácilmente plantable y cultivable cuando las inundaciones retrocedían, los gobernantes de Egipto pudieron mantener a sus ejércitos empleados en construir monumentos cuando no se dedicaban a mantener el orden interior o a defender las fronteras naturales en el delta y las cataratas río arriba. En Mesopotamia, en cambio, la agricultura finalmente sostenía a un número de ciudades-estado individuales, que en ocasiones caerían bajo el dominio de imperios cuyos gobernantes entonces construyeron inmensos complejos de palacios y templos. Mantener o ampliar obras de regadío impidió que los gobernantes expandieran sus ejércitos o los enviaran a conquistar nuevas tierras.

La «época de los imperios» en Egipto y Oriente Próximo durante la Edad del Bronce (5.600-3.200 AP) no solo dejó arquitectura monumental para proporcionar atracciones turísticas durante miles de años, sino que también produjo la difusión de la escritura, el mantemiento de registros y

burocracias organizadas de administradores técnicamente competentes. Todo esto fue posible sobre la base de la tecnología de la Edad del Bronce, que se desarrolló a partir de la utilización de metales fáciles de trabajar, primero solo cobre y luego, cuando se combinó con estaño, el bronce. Las armas y herramientas que podían fabricarse a partir del bronce fueron fundamentales para el mantenimiento de los ejércitos de los imperios, de modo que todos ellos favorecieron el comercio de larga distancia para adquirir cobre y estaño, cuyas fuentes estaban muy separadas. Se descubrió evidencia física de la prosperidad de los imperios y la extensión de sus conexiones comerciales en los restos del barco *Uluburun* hallados frente a la costa mediterránea meridional de Turquía. El barco, datado hacia 3.400 AP a finales de la Edad del Bronce, transportaba un gran cargamento compuesto principalmente de materias primas, sobre todo lingotes de cobre (diez toneladas) y estaño (una tonelada). Los lingotes estaban moldeados con dos asas para facilitar su manejo y colocarlos sobre animales de carga. Jarras de barro, lingotes de cristal, troncos de ébano, colmillos de elefante, e incluso dientes de hipopótamo se incluyeron en el cargamento, además de platillos de balanzas para pesar y numerosas armas y herramientas. Piedras preciosas, joyas, piezas de oro y varias frutas en conserva, nueces y especias atestiguan las riquezas de los propietarios, así como la prosperidad general del antiguo Oriente Próximo durante el apogeo de la Edad del Bronce.

Hacia 3.000 AP, sin embargo, todos los imperios de la Edad del Bronce habían sufrido derrotas militares o reveses económicos y sus extensos registros acaban durante varios siglos, creando un vacío en el registro histórico. Los arqueólogos siguen intentando llenar nuestro conocimiento de esta importante transición a la Edad del Hierro con posteriores excavaciones en tierra, exámenes aéreos de desiertos y selvas ahora solitarios, y exploraciones submarinas de la multitud de naufragios a lo largo de las costas del Mediterráneo. Los registros egipcios hablan de invasiones realizadas por los misteriosos Pueblos del Mar, que vinieron desde diversos lugares del Mediterráneo y avanzaron por el delta del Nilo hacia el Egipto inferior. La evidencia de asentamientos de la Edad del Bronce a lo largo de la costa mediterránea oriental que fueron reducidos a cenizas en torno a esa época sugiere que los Pueblos del Mar también la invadieron. Incluso el Imperio hitita, con sede en las montañas del Cáucaso, fue víctima de sus invasiones a pesar del hecho de que los ejércitos hititas habían agrandado su imperio desde el Cáucaso hasta el norte de Siria y la costa mediterránea usando sus armas de hierro y carros ligeros. La explosión del volcán Thera en torno a 3.600 AP fue una de las erupciones más grandes de la historia registrada, depositando capas de ceniza de tres metros de profundidad y creando enormes *tsunamis* de entre 30 y 170 metros de altura, con la mayor parte de los daños infligidos hacia el este y el nordeste de la isla de Santorini, que este creó. Esta prolongada alteración de los hábitats circundantes debió de motivar a la población superviviente a trasladarse a otra parte. A partir del extenso comercio marítimo de finales de la Edad del Bronce habrían sido conscientes de la prosperidad que disfrutaban en zonas no afectadas por la erupción del Thera.

Estas nuevas migraciones pudieron mejorar a algunas economías anteriores al extender el uso de herramientas y armas de hierro para la explotación de zonas agrícolas existentes. La anomalía climática que había extendido la crisis agrícola por todo Oriente Próximo llegó a su fin hacia 2.800 AP, lo que dio paso a un tiempo más húmedo y ríos más estables, en Egipto y Mesopotamia. El Imperio asirio se expandió notablemente desde 2.934 AP, alcanzando su mayor extensión hacia 2.626 AP, momento en el cual abarcaba toda Mesopotamia, Fenicia y Egipto,

convirtiéndose en el primer gran imperio del mundo. Sin embargo, ese mismo año el núcleo original de los imperios de Oriente Próximo se separó para crear el Imperio babilónico, centrado en Babilonia tras saquear la capital asiria de Nínive.

Este imperio más compacto cubría toda la costa oriental del Mediterráneo, la actual Siria e Irak hasta las estribaciones de la meseta irania. Los sucesivos gobernantes dejaron que las élites de comerciantes de cada ciudad explotaran los campos, huertos y pastos circundantes, y se enriqueciesen en el proceso. Los gobernantes conducían a sus ejércitos a incursiones hasta las fronteras, obteniendo tributo regular de las ciudades fenicias de la costa mediterránea y las ciudades que se hallaban en las rutas comerciales terrestres al interior de Asia central o Irán. Utilizaban sus botines para financiar la construcción de unas obras de regadío mejoradas y más amplias, además de unas más magníficas murallas para las ciudades, los palacios y los templos. No obstante, en vez de emplear soldados para reclutar por la fuerza mano de obra esclava para estos proyectos, los gobernantes sabiamente usaban el tributo para emplear a contratistas que subcontrataban a obreros a sueldo. Pudieron hacer esto realizando sus pagos en cantidades estándar de plata, que cambiaban en diversas cantidades de otros productos, en función de los precios de mercado. Al ofrecer estas oportunidades de mercado a la creciente población de la llanura mesopotámica, los gobernantes consiguieron fomentar el crecimiento de la población y un nivel de vida generalmente más alto para sus súbditos. Este notable período de crecimiento económico en Babilonia, el ejemplo más antiguo conocido hasta la fecha de crecimiento económico que se produjo tanto en la población total como en un bienestar medio, duró varios siglos. Finalmente sucumbió a fuerzas políticas cuando los nuevos gobernantes procedentes de Persia desviaron fondos hacia sus nuevas capitales y sus esfuerzos militares allende el imperio. Sus incursiones iban especialmente dirigidas contra las florecientes ciudades-estado griegas que habían proliferado a lo largo de las costas del Mediterráneo y en las islas del mar Egeo entre Grecia y Turquía.

4. El nacimiento de las ciudades-estado griegas

Las ciudades-estado griegas estaban prosperando en esta época tras desarrollar una nueva forma de gobierno, una que empleaba los principios de mercado para comprar alimentos y materias primas de las aldeas vecinas o incluso de lugares distantes y luego fabricar bienes para venderlos a cambio. En vez de utilizar un ejército permanente para obtener tributo de otros y defenderse ellos mismos, contrataban soldados mercenarios para la defensa solo en caso de necesidad. Para mantener las relaciones comerciales con otras ciudades cuyas tierras interiores eran fuente de metales, arcillas, cereales, frutos, madera, lana, vino, o aceite de oliva, de sésamo o pistachos, las ciudades griegas establecieron residencias especiales para alojar a sus propios mercaderes, al igual que los mercaderes de Assur mencionados antes habían establecido sus puestos de avanzada en la ciudad anatolia de Kanesh. En un importante puerto como Naucratis en un brazo del Nilo en el delta, por ejemplo, varias ciudades griegas se combinaron para tener una residencia especial situada aparte para sus mercaderes itinerantes, con sus alojamientos, almacenes y templos. Establecieron estos emporios por todo el Mediterráneo oriental y a lo largo de las costas septentrional y meridional del Mediterráneo hasta llegar a Sicilia (véase figura 2.4).

Dentro de cada ciudad, el comercio habitual en bienes domésticos se llevaba a efecto en el ágora pública con precios establecidos por regateo entre vendedores y compradores. El pago cada vez se realizaba más en las monedas de plata especialmente acuñadas para pagar salarios diarios a los obreros y para el pago de los impuestos ocasionalmente recaudados por las autoridades de la ciudad. El dinero acuñado fue probablemente la invención de un rey del enclave griego de Lidia en torno al siglo VII a.C., situado en un valle de las montañas Taurus en la actual Turquía. La acuñación comenzó allí simplemente estampando una impresión de un símbolo especial sobre pedazos de *electrum*, una amalgama natural de oro y plata, con pesos estándar. Las ciudades del imperio neobabilonio ya habían fijado estándares de peso y pureza de lingotes de plata para usarlos como estándares de pago, de modo que las monedas lidias fueron solo una forma especial diseñada para el uso local dentro del reino. Sin embargo, su utilidad para asegurar a los mercaderes foráneos un pago justo por sus artículos condujo a una circulación más amplia, con cada ciudad-estado tratando de hacer de sus monedas un estándar universal de pago que podría emplearse en el comercio por el mar Egeo y el mar Negro. Atenas, con acceso a una mina de plata especialmente rica en la cercana Laurion, pudo acuñar monedas que resultaron muy atractivas como pago a cambio de provisiones procedentes de puertos lejanos que se extendían desde Egipto hasta el mar Negro (figura 2.5).

Atenas, como la mayoría de las ciudades griegas, había confiado en soldados campesinos provinientes de las granjas circundantes para acudir a la defensa de la ciudad cuando fuese necesario. Estos soldados (hoplitas) poseían su propio equipo y armas, de modo que no podían ser esclavizados, y como poseían sus propias tiendas o granjas que atender no estaban dispuestos a participar en extensas incursiones ofensivas contra otras ciudades. Cuando participaban de la defensa común de su ciudad, a los hoplitas se les pagaba con la moneda de la ciudad. Con cada ciudad protegida por su propia milicia ciudadana y sin ninguna amenaza externa tras repeler la invasión persa a comienzos del siglo V a.C., surgió un pacífico equilibrio entre las ciudades-estado griegas y una acomodación política entre los dirigentes y los ciudadanos-guerreros dentro de cada ciudad-estado.

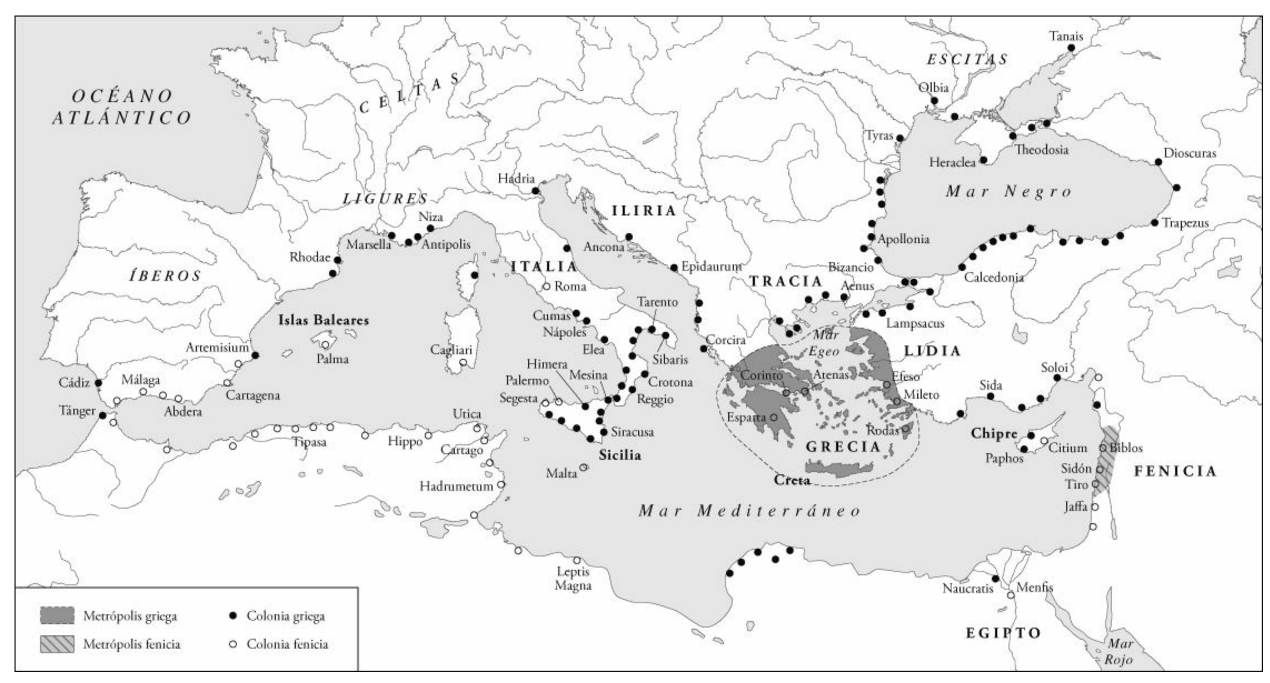


Figura 2.4 La colonización griega y fenicia.

Atenas llevó este equilibro social un paso más allá, extendiéndolo a las fuerzas navales que se mantenían preparadas en puerto, financiadas por los mercaderes dirigentes de la ciudad, y luego guarnecidas por los obreros de Atenas cuando eran llamados a servicio. Tras la batalla de Maratón en 490 a.C., el caudillo militar de Atenas, Temístocles, persuadió a la ciudad para que comprase 200 trirremes como barcos de guerra con objeto de proporcionar protección naval en el futuro para el comercio marítimo necesario para mantener a la ciudad. Atenas formó entonces una alianza naval con más de 150 ciudades-estado diseminadas por islas de todo el mar Egeo y a lo largo de la costa de Anatolia: la Liga Delia. Se esperaba que cada mercader o terrateniente dirigente de Atenas equipase y aportase hombres al menos a uno de los trirremes de la flota cuando fuera necesario. El capitán pagaba a los remeros que eran ciudadanos de Atenas y les daba participación en cualquier botín que se ganase en la batalla. Al estar disponibles para servir en batalla en defensa del Imperio ateniense en tiempo de guerra, los trabajadores ordinarios obtenían los derechos de los ciudadanos con la esperanza de compartir la prosperidad general de la ciudad en tiempos de paz y los botines de la victoria derivados de los éxitos navales en tiempo de guerra o en persecución de piratas. La resultante combinación compatible de incentivos entre gobernantes y súbditos sentó las bases para el éxito del Imperio ateniense, el primer imperio marítimo del mundo.



Figura 2.5 Monedas griegas. La moneda de arriba, con simples marcas de cuño en el anverso (a) y estrías en el reverso (b), es de electro y data aproximadamente del 600 a.C. La de abajo, de plata, con la cara de Atenea en el anverso (c) y el búho de Atenas en su reverso (d) data del año 480 a.C. aproximadamente; esto muestra lo mucho que avanzó la técnica de acuñación en poco más de un siglo. Foto: Hirmer Fotoarchiv Mûnchen

Proteger las rutas marítimas para el extenso comercio por todo el mar Mediterráneo y el mar Negro condujo a un período explosivo de crecimiento económico para las ciudades-estado griegas, así como para Atenas durante los siguientes cinco siglos. La población al menos se cuadruplicó entre en torno a 750 y 300 a.C., para cuyo tiempo la Grecia continental y las islas de la Liga Delia tenían más personas que a finales del siglo XIX. El ascenso del comercio marítimo necesariamente incrementó el número de barcos, que se volvieron más grandes y mejor construidos. Las capacidades de carga se elevaron de las 30 toneladas de los barcos de la Edad del Bronce como el hallado en Uluburun hasta más de 100 toneladas, con algunos incluso entre 300 y 500 toneladas. Los contenedores para vino, aceite, frutos, nueces y cereales se convirtieron en ánforas estandarizadas, fáciles de hacer subir y bajar rodando de los barcos, con asas en el cuello para insertar palos con los que transportarlas en tierra. Como las ánforas de barro no se desintegraron, también sirvieron de cómodos señalizadores para que los modernos arqueólogos

localizasen naufragios, que crecieron en número junto con el aumento de la navegación (figura 2.6). Presumiblemente, la incidencia de pérdidas en barcos mejoraría con la experiencia, de modo que el número de naufragios quizá subestime el ascenso de la navegación en esos lugares y desde luego lo subestima dado el aumento del tamaño de las embarcaciones con el paso del tiempo. El acusado descenso en número tras el 50 d.C., por otro lado, induce a error porque los barriles y toneles de madera, que se pudren hasta descomponerse con el tiempo, por entonces habían sustituido a las ánforas.

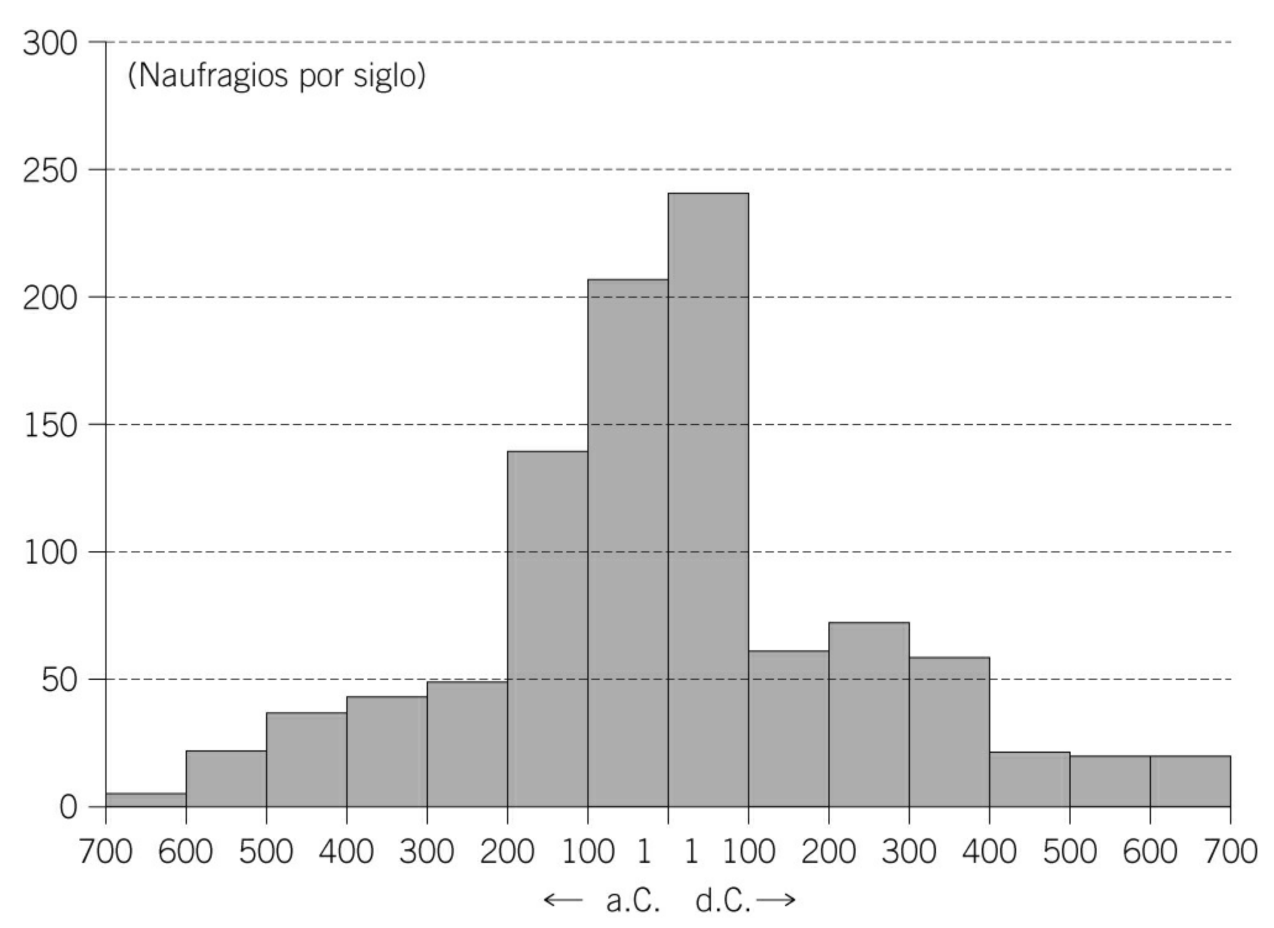


Figura 2.6 Evidencia del comercio mediterráneo en la Antigüedad.
FUENTE: Larry Neal y Jeffrey G. Williamson, *The Cambridge History of Capitalism. Volume 1: The Rise of Capitalism. From Ancient Origins to 1848*. Cambridge University Press, 2014. Basada también en: Wilson y Robinson (eds.), *Maritime Archeology and Ancient Trade in the Mediterranean*. Oxford, 2011, p. 35.

Los mercaderes individuales al parecer organizaban sus expediciones recaudando dinero de socios para cada viaje. Los contratos de préstamo marítimos siempre prometían un retorno por encima de las tarifas habituales en préstamos con base terrestre si el viaje de regreso tenía éxito, compensando que los prestamistas tuvieran que compartir las pérdidas si el barco no lograba su objetivo o se perdía. Los mercaderes con éxito podían entonces poner capital de riesgo en cualquier número de barcos y viajes para diversificar sus inversiones. Dada la escala y la persistencia de la navegación, parece extraño a los modernos historiadores económicos que ninguna organización de tiempo más largo surgiera para movilizar fondos y mantener flotas a lo

largo del tiempo, pero cada ciudad con sus propias monedas y tribunales de justicia al parecer proporcionaba tanta seguridad a sus marineros y mercaderes que dichos mercaderes sentían que sus derechos estaban lo bastante asegurados con las instituciones existentes. Además, los talleres y lugares de reunión para los mercaderes de las diversas ciudades se mantuvieron en todos los puertos mediterráneos importantes. Eso era donde podían hacerse los acuerdos financieros entre mercaderes muy conocidos, se imponían los contratos de largo plazo y se resolvían las disputas. Las leyes y las prácticas comerciales de las ciudades-estado griegas asumieron el papel que desempeñarían las corporaciones de negocios independientes a mayor escala mucho después en la historia.

En tierra, la agricultura mejoró de forma significativa al sustituir el vino y las aceitunas por la agricultura tradicional en suelo no apto para cereales, en buena parte del modo en que los babilonios habían mejorado la productividad de sus tierras circundantes por medio del cultivo de palmeras de dátiles. Los arqueólogos estiman que pasar de los cereales al vino y los aceites (a partir de aceitunas, sésamos y pistachos) permitió a los antiguos granjeros obtener cinco veces más calorías por acre, mientras que los economistas advierten de que los existentes mercados urbanos permitían a los cultivadores obtener estas ganancias en precios más elevados. El cereal aún era necesario, por supuesto, pero este cada vez era suministrado de más lejos con el paso del tiempo a medida que la población y las rentas crecían. Atenas en particular importaba entre dos tercios y tres cuartas partes de sus reservas de cereal, en su mayor parte de zonas en el mar Negro, lo cual requería convoyes anuales, pero también de Egipto y más lejos a lo largo de la costa libia llamada Cirene.

Sin embargo, junto con la importación de grano, Atenas y otras ciudades griegas también importaban esclavos procedentes de la periferia del Imperio ateniense, utilizando la superior organización y equipo militares de sus ciudadanos-guerreros, los hoplitas. Los esclavos asimismo contribuían al éxito económico de las ciudades-estado griegas al proporcionar una fuente más barata de trabajo instantáneo para reemplazar los servicios de los ciudadanos-guerreros que podían entonces ser mantenidos en los deberes militares o entrenamiento. Una vez en la ciudad, no obstante, a los esclavos se les podían dar incentivos para que se ganaran la manumisión, algunos incluso heredaban los negocios de sus amos tras su retiro o fallecimiento. Cabría argumentar en estos casos que la esclavitud por parte de los griegos realmente incrementó la productividad laboral al mejorar el capital humano del esclavo. No obstante, en la mayoría de los casos, en particular el brutal trabajo duro impuesto a los esclavos que trabajaban en la mina de plata de Laurion, era simplemente explotación por parte de los dueños de esclavos griegos.

Mientras se ocupaban de capturar y luego controlar a los esclavos en estas lejanas incursiones, algunos grupos de guerreros se convertían en mercenarios, hallando las posteriores recompensas del botín militar más atractivas que volver a las ocupaciones de tiempos de paz en su ciudad natal. A partir de los éxitos militares de la armada ateniense en el mar y del ejército espartano de los hoplitas en tierra, surgió la idea de combinar las dos formas de saqueo, lo que se convirtió en una actividad más rentable que el comercio continuado. El apogeo de esta combinación de proezas navales y militares fueron las conquistas de Alejandro Magno, que se había apoderado de toda Asia Menor, Grecia, Egipto y parte de India en el momento de su muerte en Babilonia en 323 a.C. Los sucesores de Alejandro entonces aplicaron gran parte de la tecnología, las leyes y la organización económica griegas en sus respectivas provincias. El sistema monetario, por

ejemplo, fue introducido en todo su antiguo imperio y monedas con su efigie se siguieron acuñando durante siglos. Lo más novedoso fue la iniciativa tomada por Ptolomeo, el general de Alejandro, que estableció Alejandría como la nueva capital del Egipto unificado y luego la transformó en el nuevo centro de la erudición y el estudio en el Mediterráneo y una fuente de continuos avances tecnológicos.

La prosperidad de los ciudadanos griegos prosiguió tras la época de Alejandro y llevó a hogares más grandes en las ciudades, equipados con mobiliario y aparatos más elaborados, entre ellos juguetes infantiles. La evidencia arqueológica del mayor tamaño de las ciudades indica el crecimiento de la población, pero más interesante aún es la evidencia del mayor espacio de las viviendas dentro de las ciudades griegas, lo que llevó a algunos eruditos a sugerir unos niveles de vida más altos de los existentes en el norte de Europa en los albores de la industrialización. No obstante, la antigua población y prosperidad griegas se estabilizaron tras el 300 a.C., mientras el crecimiento continuaba en Asia Menor y en las islas vecinas. ¿Qué hizo que este notable florecimiento de civilización y prosperidad llegase a un final que condujo a su posterior declive? No hay erupciones volcánicas, pestes o severos cambios climáticos en los registros a los que culpar, y la amenaza persa de invasión desde el este hacía tiempo que había sido conjurada. Más bien, el ascenso del Imperio romano al oeste impuso una nueva constricción sobre el progreso griego mientras adoptaba y mejoraba muchas de las aportaciones helenas.

5. Imperios de Eurasia, de 100 a.C. a 1000 d.C.

En torno a la época en que Alejandro Magno perseguía el objetivo de crear un solo imperio bajo mando griego, la república romana se encontraba en plena expansión de su zona de influencia económica en la península italiana, que culminó con la creación de un imperio que dominó el extremo occidental de la masa de tierra eurasiática, incluida la isla de Gran Bretaña, y extendiéndose a lo largo de las costas africanas del Mediterráneo. Mientras tanto, en el extremo oriental de Eurasia, una serie de estados beligerantes se unificaron para crear el primer imperio en China, extendiéndose hasta las cordilleras montañosas de Asia central pero sin llegar a las islas de Japón. Ambos imperios crearon instituciones únicas que han tenido un duradero impacto en la actividad económica desde entonces, aunque ninguno de ellos logró mantenerse intacto tanto tiempo como habría cabido esperar, dado el crecimiento económico que ambos disfrutaron durante tantos siglos. Los historiadores económicos desde siempre han intentado explicar tanto los éxitos iniciales y el florecimiento de cada imperio como luego sus respectivas decadencias y recuperaciones, mientras implícitamente extraían lecciones para la actual política económica.

5.1 Roma

La tradición histórica sitúa el origen de la ciudad de Roma en el 753 a.C. a través de un acto de violencia —Rómulo matando a su hermano gemelo Remo— y probablemente fue gobernada durante varios siglos después por una sucesión de tiranos. Situada a 18 kilómetros río arriba del río Tíber donde podría ser vadeada o cruzada por un puente, Roma poseía una ubicación ideal para convertirse en un centro de comercio. Desde allí, los mercaderes podían ir al norte hasta los

etruscos, ya adeptos a los cultivos mixtos, incluidos vino y aceitunas, así como a la fabricación de cerámica y herramientas avanzadas; al sur hasta los latinos, ocupados en agricultura sedentaria y pastoreo de ganado; o más río arriba al interior y al otro lado de la cordillera de los Apeninos que forma la espina dorsal de la península italiana y se hallaba poblada por una variedad de tribus en su mayor parte centradas en la caza y el pastoreo. El puerto de Ostia, en la desembocadura del Tíber, era el enclave del comercio continuo con las ciudades griegas repartidas en torno a la bota de Italia y la isla de Sicilia, así como con las ciudades fenicias situadas a lo largo de la costa septentrional de África y de las costas de la España mediterránea. Por tanto, el comercio, y no el saqueo, fue la base del sostenido crecimiento en riqueza de los habitantes de la ciudad durante los siglos siguientes.

Las siete colinas al este del Tíber creaban posiciones defensivas naturales para asentamientos separados con los que proteger los puestos de comercio abajo y a lo largo del río. La cooperación entre los siete asentamientos era ciertamente deseable y la posición estratégica de Rómulo en la Colina Palatina, en el centro de las siete colinas, era ideal para obligar a una cooperación continuada. La transición desde un gobierno de tiranos a una república se produjo en 509 a.C., probablemente por el afortunado accidente del existente tirano al ser derrotado por el rey etrusco, quien a su vez o bien se retiró para defender su reino desde el norte o fue repelido por una fuerza aliada de latinos y griegos. Los soldados de Roma, todos ciudadanos bien armados y entrenados en las artes de la guerra como los hoplitas de las ciudades-estado griegas, decidieron crear una república gobernada por dos pretores, más tarde llamados cónsules, que eran elegidos anualmente en una asamblea de todos los ciudadanos. Como Roma unió a las antiguas aldeas a lo largo del Tíber en un solo estado, dando iguales privilegios económicos y políticos a sus ciudadanos (los hombres libres poseedores de un poco de tierra y capaces de hacer el servicio militar), continuó uniendo las otras ciudades en zonas circundantes al acordar con ellas igual trato en las relaciones comerciales, favoreciendo los matrimonios cruzados entre las ciudades latinas y reconociendo a sus dioses mientras participaban en sus ritos anuales.

La continua expansión territorial del grupo de ciudades-estado conocido como Liga Latina finalmente las llevó a entrar en conflicto con las distintas ciudades-estado griegas de la península italiana y Sicilia. La república romana, con su poderoso ejército de ciudadanos y ricos mercaderes, fue capaz de incorporar las ciudades-estado griegas dentro de su siempre creciente zona de comercio. Las ciudades griegas habían prosperado individualmente y comerciaban unas con otras a través del Mediterráneo y el mar Negro, pero cada ciudad había persistido en mantener su soberanía individual sobre su comercio de larga distancia. Esto significaba que las disputas entre mercaderes de diferentes ciudades a menudo podían conducir a conflictos entre sus respectivas ciudades, lo que podría explicar sus frecuentes guerras. Roma, sin embargo, cuando absorbió las ciudades griegas en Italia dentro de la Liga Latina, extendió los privilegios comerciales por todo su territorio a los nuevos mercaderes y, lo que es más importante, les proporcionó protección legal bajo la ley romana en defensa de sus derechos de propiedad y la aplicación de sus contratos.

Sin embargo, cuando los mercaderes que disfrutaban de la protección de Roma se enfrentaban a los atrincherados enclaves comerciales de los fenicios en el Mediterráneo occidental, se producía un conflicto militar. En el curso de las tres sucesivas Guerras Púnicas a lo largo de un siglo con Cartago (264-146 a.C.), la capital del imperio fenicio, Roma disfrutó de un

espectacular crecimiento. Hacia la época en que Augusto se había establecido como primer emperador en el 27 a.C., la población de Roma había alcanzado el nivel sin precedentes de 1.250.000 habitantes de acuerdo con las estimaciones de recientes eruditos, y seguramente fue la primera ciudad del mundo en exceder el millón. Pese al extenso mantenimiento de registros y toma de censos que se exigían para controlar la totalidad de los mares Mediterráneo y Negro, y luego mantener las guarniciones por España, Francia y Alemania hasta llegar al Rin, e incluso Inglaterra y Gales durante un período, solo tenemos indirectas medidas de la economía.



Figura 2.7 El apogeo del Imperio romano hacia el año 117 d.C.

Los arqueólogos han empleado diversas técnicas independientes para medir de forma cuantitativa varios indicadores de actividad económica. Entre ellos se hallan exámenes aéreos de asentamientos específicos por todo el imperio, los cuales han hallado que las ciudades proliferaron por todas partes, llegando hasta las 2.500 por todo el imperio, con 400 de ellas únicamente en Italia (véase figura 2.7). Aunque Roma era con diferencia la más grande, Alejandría, Antioquía y la Cartago romana poseían cada una entre 200.000 y 500.000 habitantes, creando una jerarquía de ciudades de muy moderna apariencia de acuerdo con la ley de Zipf (la frecuencia del tamaño de las ciudades es inversamente proporcional a su rango).

Por otra parte, las medidas de la cantidad de cerámica hallada en los restos de algunas ciudades en Italia indican una creciente riqueza per cápita con el aumento de la población, definitivamente un resultado no maltusiano. Similares indicadores de una ascendente renta per cápita con el incremento de la población son las medidas del consumo de madera en Alemania occidental cuando cayó bajo control romano, las medidas de la explotación de carbón en la Gran Bretaña romana y el número de edificios públicos erigidos en las provincias, además de en Italia. La idea de que las economías romana y griega quedaron estancadas como resultado de la falta de

progreso tecnológico y la explotación del trabajo esclavo permitido por su superioridad militar ha sido desterrada por la última generación de investigadores arqueológicos. Es cierto que los ejércitos romanos eran fundamentales para la expansión de la república y luego del imperio, pero también mantenían las vías marítimas libres de los piratas y las rutas terrestres a salvo de bandidos, de modo que el comercio pudo florecer. Los mercaderes pudieron aprovecharse de las ventajas comparativas de los diversos recursos alrededor de todo el Mediterráneo, mientras extendían sus mercados al interior de antiguas civilizaciones de Sumeria y las regiones del valle del Indo, todas las cuales florecieron asimismo en respuesta a la riqueza y la población crecientes de Roma.

Este registro de crecimiento económico que duró más de tres siglos (más largo que el actual período de crecimiento económico moderno) ha sido pasado por alto y realmente desacreditado debido a la triste forma en que acabó. Desde 300 d.C. en adelante la población de Roma cayó y lo siguió haciendo durante varios siglos, y todos los indicadores físicos de creciente población y riqueza per cápita mencionados antes comenzaron a caer y siguieron haciéndolo deprisa. Ediciones previas de este libro sugerían que un límite maltusiano al aumento de la población se había alcanzado debido al fracaso en tecnología de avance y por confiar en exceso en el trabajo de los esclavos. La calidad de las obras de ingeniería romanas y la explotación de minas empleando herramientas de hierro y energía hidráulica, sin embargo, siguen asombrando a los arqueólogos (véase figura 2.8). El tamaño de las instalaciones para el procesado de aceite de oliva en Marruecos y España, así como los criaderos de peces en Italia, muestran que las economías de escala se realizaban en una amplia variedad de actividades de procesado y manufactura. Un molino de agua en el Imperio romano oriental en torno a 300 d.C. poseía un sistema de engranajes que impulsaba dos sierras de metal en empujes recíprocos para cortar bloques de mármol. La capacidad de convertir un movimiento de rotación en empujes recíprocos muestra que los ingenieros griegos y romanos poseían todos los elementos necesarios para crear una máquina de vapor. Hero de Alejandría ya había construido un modelo de máquina de vapor para proporcionar acción rotatoria (llamada una eolípila) y un condensador aparte para recoger agua a partir del vapor extraído de una vasija, de modo que cuando el agua alcanzase cierto peso tiraría de una cuerda para abrir las puertas del templo. Lo único que les faltaba a los griegos y a los romanos eran herramientas de maquinaria para crear pistones ajustados y cilindros de hierro y un abundante suministro de combustible como turba o carbón.

Una explicación más probable para el declive de la economía romana es la Peste Antonina (165-180 d.C.), traída por las tropas romanas de regreso de las campañas en Oriente Próximo. La extensa epidemia de viruela devastó a la población urbana, llegando a matar a un tercio de sus habitantes en algunas zonas, y redujo las tropas de los ejércitos romanos encargadas de defender las fronteras del imperio. Las diversas explicaciones de la eventual caída del Imperio romano en Occidente todas remontan sus orígenes a los efectos de esta epidemia, también llamada la Plaga de Galeno. Las religiones monoteístas, entre ellas el mitraísmo y el cristianismo, que comenzaron su ascenso como creencias religiosas tradicionales, fueron halladas inútiles frente a la enfermedad, y las nuevas religiones socavaron la legitimidad de la tradicional clase dirigente. El ejército romano tuvo que ser reabastecido de personal con tropas procedentes de diversas zonas fronterizas con diferentes formaciones e idiomas, lo que condujo a una quiebra de la eficiencia general y confusión en el calor de la batalla. Los centros urbanos y el comercio se

vieron especialmente dañados, de modo que el nivel de vida en todas partes comenzó a descender.



Figura 2.8 El acueducto romano de Segovia, que sigue en pie hoy en día, demuestra el nivel de conocimiento y la escala de la ingeniería romana. Foto: A. Ortega / Anaya.

El clima también cambió, lo que exigió que la población que quedaba hallase nuevos cultivos e ingeniase nuevas formas de sustituir los viñedos y los huertos de olivos que habían sido tan rentables y encontrar sustitutos para las cosechas de cereal de Egipto, que caían sin cesar. La parte oriental del imperio, ahora centrado en Constantinopla, sí se recuperó y siguió prosperando durante otros mil años, pero las villas del imperio occidental fueron abandonadas y el comercio a larga distancia cesó. Finalmente, la incapacidad de los romanos de Occidente para recobrarse de la crisis poblacional de la Peste Antonina o ajustar su agricultura al cambio del clima se debió a su prolongada falta en apoyar la investigación científica de una forma sistemática. Tras la destrucción de la famosa biblioteca de Alejandría, Roma no hizo ningún esfuerzo por restaurar la academia en la cual Hero había disertado sobre temas de biología, matemáticas, física y óptica, y nada similar al centro de enseñanza de Alejandría fue creado en Roma o cualquiera de las otras capitales provinciales.

5.2 China

Mientras Roma expandía su dominio en el Mediterráneo y luego en Oriente Próximo y Europa

occidental, las ciudades separadas creadas por los humanos que habían llegado a Indochina y China, y desarrollado la agricultura con base primero en el mijo y luego en el trigo y el arroz, también se expandieron en población. Bajo los gobernantes Shang (de 1520 a 1030 a.C.) la metalurgia de la Edad del Bronce se perfeccionó, lo que condujo a avances en armas y herramientas para artesanos, y la adopción de carros con ruedas y carrozas tiradas por caballos, lo cual explicaba las capacidades comerciales de la sociedad y su superioridad militar sobre las tribus vecinas. Las ciudades Shang eran enormes, pero se trasladaban de sitio a menudo, aparentemente para localizar nuevas fuentes frescas de metal de cobre. Sin embargo, cada ciudad mantenía un extenso comercio, no solo con zonas adyacentes en China, sino también por tierra hasta Asia central y siguiendo la costa hasta los puertos y las islas asiáticas meridionales. Los artesanos Shang exportaron objetos de bronce, cerámica vidriada y telas de seda y lana, mientras los mercaderes importaban una variedad de artículos exóticos de Asia meridional y posiblemente África. No obstante, las principales importaciones eran provisiones de alimentos, ganado y cereal. Si la cultura Shang hubiera continuado dominando China, el posterior desarrollo económico tal vez habría estado más orientado al exterior, pero la derrota de las fuerzas Shang por parte del ejército, más pequeño pero mejor organizado, del agrícolamente próspero reino de Zhou al oeste del reino de Shang en 1066 a.C. sentó las bases para una economía agraria, centralmente administrada, para toda China. Esta sería la continuada base para la civilización china hasta el siglo XX, aunque los logros tecnológicos de los mercaderes y artesanos Shang siguieron resonando por toda China a medida que su territorio se expandía.

El período de los Reinos Combatientes en China (de 475 a 221 a.C.) recuerda al ascenso de la república romana durante el mismo período, pero mientras que Roma absorbió ciudades adyacentes dentro de un sistema de comercio expandido con centro en Roma, el eventual ganador en China, Qin Shihuang, el primer emperador, extendió su sistema basado en un poderoso ejército y aseguró suministros de comida a cada uno de los reinos que conquistaba sucesivamente. El sistema económico Qin, creado por el reformador Shang Yang en 359 a.C., fundador de la tradición legalista para la política económica china, dio a los granjeros derechos de propiedad privada en sus adjudicaciones de tierra a cambio de su obligación de pagar habitualmente impuestos en especie y criar hijos para la conscripción en el ejército permanente. El gobernante distribuía tierra en superficies en acres fijas que eran suficientes para mantener a una familia nuclear, en función de la calidad del suelo. Administradores responsables en última instancia con el emperador supervisaban la recaudación de impuestos, las restricciones sobre el comercio y los mercaderes, y la conscripción de soldados. El mausoleo del primer emperador, ahora una importante atracción turística en China, posee su tumba, aún no descubierta pero supuestamente protegida por un lago de mercurio y por un ejército de soldados de terracota equipados con las mejores armas de su época. Ello demuestra por qué la dinastía Qin cayó poco después debido a la errónea adjudicación de recursos para la posible vida de ultratumba del emperador. Pero también muestra el rango de habilidades técnicas ya existentes en la economía china. La producción en masa de los soldados de terracota, por ejemplo, también podría haber sido empleada para proporcionar tuberías para deshacerse de aguas residuales y el suministro de agua en las ciudades. La producción en masa de gatillos de bronce para las ballestas podría haber sido desviada a proporcionar herramientas más baratas y mejores para artesanos y granjeros.

Sin embargo, bajo la sucesora dinastía Han (de 206 a.C. a 220 d.C.) estas posibilidades cada

vez se realizaban más, pero con un sistema político-económico que mantenía un campesinado libre, sujeto solo a impuestos regulares y esporádica conscripción, mientras que se restringían los trabajos manuales para la producción de artículos de exportación y de lujo para la élite administrativa y palaciega. La legitimidad del sistema se mantenía en la insistencia en que la burocracia administrativa se comprometiese con los ideales confucianos de mantener la prosperidad para el pueblo con leves impuestos mientras se proporcionaba imparcial resolución de las disputas entre campesinos sobre contratos de derechos de propiedad. Si los burócratas chinos formados en ética confuciana lograban alcanzar la paz y la prosperidad para el pueblo, esto era evidencia de que el emperador a su vez disfrutaba del Mandato del Cielo. No obstante, si la paz y la prosperidad se veían alteradas por alguna razón, tal vez por la invasión de los bárbaros de las estepas septentrionales, por desastres naturales como inundaciones o terremotos, o por la simple superpoblación de las zonas agrícolas existentes, esto era señal de que el emperador había perdido el Mandato del Cielo y daría lugar a revueltas campesinas.

Las rebeliones campesinas contra gobernantes locales resultaron ser un rasgo endémico de la civilización china a partir de entonces y siempre eran la causa de la caída de una dinastía determinada. Sin embargo, solían ser de naturaleza local y fácilmente sojuzgadas por las fuerzas imperiales: a no ser que el ejército del emperador hubiese sido desviado a defenderse de las invasiones nómadas procedentes de las estepas del norte. El mantenimiento de la ley y el orden en estas condiciones económicas justificaba la estrategia de todos los gobernantes sucesivos de China de mantener las ciudades individuales pequeñas y dispersas mientras construían enormes murallas al norte para detener las invasiones de nómadas a caballo.

Tanto el Imperio romano en Europa occidental como el Imperio Han en Asia oriental fracasaron en sostener su éxito económico frente a las invasiones bárbaras, los adversos cambios climáticos y el estrés de la población. Pero cada uno de ellos proporcionó sucesivas generaciones con permanentes avances en tecnología y herencias culturales que resultaron ser importantes para la eventual recuperación económica tanto en Europa como en China. El derecho romano distinguía claramente entre hacer cumplir las obligaciones públicas de los súbditos para con su gobernante por medio de las armas y hacer cumplir los contratos privados establecidos entre los sujetos apelando a la costumbre local, y permitía a los poseedores de riqueza moverse libremente del comercio a la fabricación o de la minería a la agricultura. El derecho chino, administrado por administradores de formación confuciana con poderes generales de control sobre los mercaderes, los artesanos urbanos y los campesinos rurales, mantenía distinciones de clase mientras que proporcionaba movilidad a través de exámenes competitivos dentro de la élite administrativa.

Ambos imperios se volvieron muy monetizados, con un gobierno central apoyado en la recaudación de impuestos en dinero para pagar al ejército dondequiera que pudiera haber guarniciones estacionadas, normalmente en las fronteras. Las monedas chinas, sobre todo en pesos estándar de bronce, circulaban sobre todo dentro de China y no eran útiles para comprar bienes de procedencia exterior o de los bárbaros al otro lado de la frontera. Las monedas romanas, acuñadas en pesos y purezas estándar de plata u oro, en cambio, se aceptaban como medio de pago mucho más allá de las fronteras formales del imperio, y parece que el Imperio romano por lo general estaba mucho más monetizado que el chino. Sin embargo, ningún gobierno podía emitir deuda a largo plazo para cubrir gastos en caso de emergencia, y por tanto tenía que depender de nuevas emisiones de moneda para pagar a las tropas en caso de guerra.

No obstante, los eventuales rebotes en población y prosperidad económica en los dos extremos de Europa y Asia también sentaron las bases para una divergencia de los sistemas económicos a más largo plazo en toda la masa continental eurasiática. Las recuperaciones china y europea tuvieron más éxito cuando volvieron a las raíces de su prosperidad económica original: una red de ciudades comerciales con alianzas no muy firmes en el caso europeo y un conjunto de campesinos propietarios de minifundios vagamente gobernados en el caso chino.

6. Razones económicas de la revolución neolítica

Las explicaciones económicas de la aparición de la agricultura, la llamada revolución neolítica, dependen de las respuestas racionales que los primitivos grupos de caza y recolección dieron a impactos exógenos como los descubrimientos tecnológicos (Malthus), las presiones de población (Boserup) o el cambio climático (la mayoría de los arqueólogos e historiadores económicos).

Para los *maltusianos,* un predilecto ejemplo de invención tecnológica es el calendario, pues muchos asentamientos agrícolas parecen haber creado estructuras sin ninguna otra utilidad aparente que crear líneas de visión que determinan de forma precisa los solsticios de verano e invierno y los equinoccios de primavera y otoño, y por tanto el cambio de estaciones para plantar o cosechar plantas anuales. Dichas estructuras también implican la existencia de una élite gobernante que podía reclamar autoridad en virtud de su en apariencia misteriosa previsión de las estaciones cambiantes. El problema para explicar la aparición de la agricultura por la existencia de ciudades y arquitectura monumental es que ejemplos de cada cosa han sido hallados también en el caso de pueblos cazadores-recolectores, desde elaborados complejos de templos en Gobeckli Tepe, en Turquía suroccidental, a las ciudades de Aspero y Caral, en la costa peruana.

Para los *boserupianos*, solo la presión poblacional a causa de inesperados aumentos en la supervivencia infantil, o por verse excluidos de las zonas de incursión por parte de bandas competidoras, obligaría a los clanes cazadores-recolectores a tomarse el esfuerzo adicional requerido para empezar a cultivar la tierra. Este cultivo tendría lugar por etapas, comenzando por técnicas de tala y quema que requieren poco esfuerzo, para luego pasar a un ciclo de 4 a 6 años que demanda más esfuerzo en escarda y cuidados. Finalmente, se producirían ciclos cada vez más cortos, culminando en el doble cultivo (es decir, plantar dos cultivos al año en el mismo terreno), que era posible con el cultivo del arroz en el sur de China, lo que requería el esfuerzo más sostenido a lo largo del año. Cada fase de la agricultura permitía que la gente adquiriese el conocimiento necesario para la siguiente fase, pero solo la presión de una población en aumento les habría hecho realmente asumir el esfuerzo adicional.

Para los expertos en *cambio climático*, el cambio de hábitat para los animales de caza obligaba a las manadas a migrar a nuevos lugares o extinguirse. Los cazadores-recolectores o bien seguían a las manadas o cultivaban las zonas ahora desiertas sin las alteraciones causadas por los movimientos de manada estacionales o vecinos merodeadores. Una vez establecidos, los derechos de propiedad sobre el uso de la tierra proporcionarían los incentivos necesarios para que los cultivadores introdujesen más mejoras en su tecnología. La creciente población, que siempre es consecuencia del desarrollo de la agricultura sedentaria a partir de nacimientos más frecuentes y menores muertes infantiles, puede o bien crear continuas luchas sobre los derechos

de propiedad o, en función de las instituciones que regulan la conducta, crear incentivos para desarrollar nueva tecnología. Además de simplemente mejorar la producción de cultivos y animales concretos más allá del inicial estado tentativo, se pueden crear productos totalmente nuevos procesando los cultivos o animales de formas novedosas, lo que dio origen a la cerveza, el vino, la tela tejida a partir del algodón, la lana o la seda, y cerámica especializada y cestos.

En cualquiera de estos casos, los asentamientos sedentarios serían necesarios para asegurar el éxito de la transición inicial a la agricultura, pues los cultivos tendrían que ser protegidos durante la estación de crecimiento y el procesado tendría que hacerse en las cercanías después de la cosecha. Los marcados aumentos de la estacionalidad en las zonas templadas al principio del Holoceno en todo el mundo podrían ser otra razón por la que la agricultura surgió únicamente allí, ya fuese en el Cercano Oriente, India, China, África o América Central.

7. La teoría de juegos aplicada a la evolución de la cooperación

Un predilecto experimento llevado a cabo muchas veces en lugares distintos por parte de los economistas es el Juego del Ultimátum. Un grupo es dividido en dos equipos. A cada uno de los miembros del primer equipo se le da una suma fija de dinero mientras que a los miembros del segundo equipo no se les da nada. Pero el primer equipo solo puede mantener su dinero si el segundo está de acuerdo. Para favorecer el acuerdo, el primer equipo puede ofrecer el compartir parte del dinero hallado con el segundo equipo. El experimento puede realizarse en sucesivas ofertas (apuestas) por parte del primer equipo y contraofertas (peticiones) por parte del segundo equipo hasta que se llega mutuamente al acuerdo de compartir el botín. Al margen de la suma de dinero, o de la clase de ventaja que se le da al primer equipo, y al margen del género, clase, raza o religión de los respectivos equipos, el resultado habitual es acabar con cantidades casi iguales divididas entre los dos equipos. Presumiblemente, las personas con mando económico del primer equipo ofrecerían poco o nada, mientras que las personas con mando económico del segundo equipo exigirían la mayor parte del dinero. Ambos argumentarían que un jugador racional del otro equipo preferiría acabar con algo en vez de con nada. Por fortuna, ¡suele haber suficientes personas con mando económico como para hacer factible un equilibrio!

La evolución de la cooperación social, ya alcanzada por la mayoría de los estudiantes reclutados para estos experimentos, debería conducir a compartir por igual dentro de un Juego del Ultimátum. De hecho, la principal estrategia de juego hallada por los teóricos de juegos es la estrategia del «golpe por golpe», que invariablemente domina en sucesivos torneos realizados por economistas experimentales. Eso sugiere que hay cuatro reglas simples para que los individuos o grupos tengan éxito a largo plazo en encuentros competitivos con otros individuos o grupos:

1) No envidies el éxito de otros, lo que significa: no tratar de vencer o superar a la otra parte en cada encuentro;
2) No seas el primero en desertar, lo que significa: ofrecer la posibilidad de cooperar inicialmente, en vez de amenazar;
3) Sé recíproco en la deserción y la cooperación, lo que significa: responder del mismo modo a las acciones de otros; y
4) No seas demasiado listo, lo que significa: mantener una estrategia constante en vez de tratar de desconcertar a los demás por medio de imprevisibles cambios de táctica[3].

En la práctica, desde luego, estas son reglas duras de seguir, sobre todo para los machos alfa que

dirigen a un grupo de cazadores-recolectores humanos prehistóricos, o para los señores de la guerra en zonas aisladas del mundo. Pero si los sucesivos aumentos en tamaño de la población y en beneficios económicos derivados de jugar el juego de la «reciprocidad fuerte» se corresponden con el beneficio del grupo en su conjunto, la legitimidad de quienes toman las decisiones del grupo debería establecerse igualmente con el paso del tiempo. Esto podría llevar a una tendencia a «comerciar en vez de asaltar» en los primeros encuentros con extraños. La expresión más concisa de dicha regla de reciprocidad es la enseñanza de Confucio en la China del siglo V a.C.: «No hagas a otros lo que no querrías que te hicieran a ti». Esta es la Regla de Plata que se distingue de la Regla de Oro: «Haz a los demás lo que querrías que te hicieran a ti», atribuida a Jesús siglos más tarde. Por desgracia para ambas versiones de la regla para iniciar la reciprocidad, un líder con tácticas y armas superiores cuando se encuentra con otro grupo tal vez use esto para destruirlos o esclavizarlos. Al obtener fuerzas mayores y más efectivas para derrotar a sucesivos oponentes, el éxito de la violencia puede establecer otra forma de legitimidad. Esto reforzará una tendencia inicial a «asaltar en vez de comerciar» para dichas sociedades cuando se enfrenten a extraños.

8. Cómo medir los niveles de vida según las medidas de altura

Los antropólogos han tomado prestadas técnicas desarrolladas por los patólogos forenses para medir los niveles de vida en humanos prehistóricos, lo cual ha llevado a nuevas perspectivas sobre los efectos de las transformaciones históricas en la vida económica, empezando por la revolución neolítica y luego en el caso de la revolución industrial. La medida más básica ha sido la altura media, pues la altura final de un adulto depende no solo de la herencia genética, sino también de la neta nutrición que el cuerpo recibe en el curso de la vida desde el nacimiento hasta la madurez. La nutrición neta disponible para el crecimiento se produce una vez que las demandas del cuerpo en lo que respecta al metabolismo básico, combatir enfermedades e intenso esfuerzo físico, se han llevado a cabo. La altura final de un individuo, medida de forma típica por la longitud del fémur, que también es la parte más probable de un esqueleto en permanecer intacta, resume el efecto neto de la nutrición disponible para el crecimiento. Los paleohistólogos descubrieron que los cazadores-recolectores eran por regla general más altos y robustos que sus vecinos agrícolas, lo que les llevó a concluir que los agrícolas en su conjunto estaban más sujetos a enfermedades y a un trabajo más duro a lo largo de sus vidas que sus antepasados o vecinos cazadores-recolectores. ¡Similares hallazgos en el caso de alturas reducidas de varones de clase trabajadora durante los períodos de industrialización y moderno crecimiento urbano plantearon cuestiones acerca del beneficio neto de las revoluciones neolítica e industrial!

Reflexionando sobre esta cuestión, un historiador económico se unió a un antropólogo para crear un índice de salud humana a partir de una muestra de 12.520 restos hallados en diversos enclaves de América del Norte y América Central que datan desde 6.000 AP hasta los inicios del siglo XX. Combinaron siete indicadores de diferentes aspectos de la salud humana para crear un índice general, el cual mostró un prolongado y significativo descenso en salud media en el caso de las personas del continente norteamericano a lo largo del período que va desde 6.000 AP hasta los comienzos del siglo XX. La mayor parte del descenso en salud se produjo cada vez que el

tamaño de la población aumentaba al adoptar los nativos americanos la agricultura sedentaria, mucho antes del contacto europeo. El efecto del contacto europeo sobre las poblaciones nativas en lo relativo a la mortalidad, en oposición a la salud general, fue devastador debido a las enfermedades epidémicas traídas por los europeos acompañados de su ganado, como es bien sabido. Los posteriores inmigrantes europeos también sufrieron el encuentro con nuevas enfermedades, lo que sugiere que un «choque inmigrante» que conduce a una alta mortalidad derivada del contacto con un entorno con enfermedades nuevas ha sido un aspecto recurrente de la historia económica. No obstante, los supervivientes indios de las llanuras del siglo XIX finalmente prosperaron, convirtiéndose en los humanos más altos de América del Norte. Hicieron esto al adoptar las armas de fuego de los europeos y persiguiendo bisontes sobre caballos también traídos por los europeos.

Sin embargo, no toda la evidencia física a partir de los restos de esqueletos es perjudicial para la agricultura sedentaria. Los indicadores de trauma son significativamente más predominantes en el caso de las poblaciones de cazadores-recolectores y hay cierta evidencia de que los episodios de estrés que trastornan los patrones de crecimiento en los niños son más severos en grupos de cazadores-recolectores que en la agricultura sedentaria. Aunque los huesos de los cazadores-recolectores crecían más largos y fuertes en general que los de los agrícolas, algunos investigadores encuentran más evidencia de interrupciones de crecimiento en los huesos de los cazadores-recolectores que en los restos de los agrícolas. Esto podría significar que las provisiones de alimento eran más inseguras y variables para los primeros cazadores que para sus vecinos agrarios, una razonable inferencia si la agricultura les permitía almacenar más comida que a los cazadores-recolectores.

---

2 «Y los hijos de Israel se llevaron cautivas a las mujeres de Madián con sus pequeñuelos y saquearon todo su ganado, todos sus rebaños y todos sus bienes...

Y el Señor habló a Moisés, diciendo: Haz el cómputo del botín cogido en hombres y ganado, tú con el sacerdote Eliazar y los jefes de las casas paternas de la comunidad. Dividirás por la mitad el botín entre los combatientes que han ido a la guerra y toda la comunidad» (Números 31, 9, 25-27).

3 R. de Axelrod, (1984), *The Evolution of Cooperation,* Nueva York: Basic Books, p. 23.

3. El desarrollo económico en la Eurasia medieval

Ediciones previas de este libro de texto han alabado la creatividad tecnológica y el dinamismo económico que se produjeron en la Europa noroccidental desde la creación del imperio europeo de Carlomagno en 800 d.C. hasta la Peste Negra (plaga bubónica) en 1347-1351, de modo que este capítulo se titulaba simplemente «Desarrollo económico en la Europa medieval». Los historiadores europeos habían descubierto evidencias convincentes de que la población y la producción per cápita no solo se habían recuperado de la caída del Imperio romano en Occidente, sino que con el tiempo habían alcanzado niveles aún más altos que antes de la Peste Negra, lo que motivó nuestra presentación del material. La investigación en curso sigue acumulando otras evidencias de más tempranas adopciones de la tecnología responsables de elevar la productividad agrícola en zonas más amplias de Europa, pero también muestra que aumentos similares en población y producción per cápita se produjeron más o menos simultáneamente en amplios espacios del continente eurasiático, así como en el noroeste de Europa. Las zonas originales de los imperios antiguos —Mesopotamia, Egipto y las islas y penínsulas griegas— también presenciaron similares aumentos en población y producción per cápita. El ascenso de dinastías sucesoras a los originales emperadores chinos se conoce mejor, e incluso los actos vandálicos de Genghis Khan en el siglo XIII, estableciendo la dinastía Yuan durante unos pocos siglos, ahora se consideran beneficiosos para aumentar el comercio y el dinamismo económico a través de Asia central. Aún más notable es la evidencia de que los imperios surgieron dentro de las áreas de Asia suroriental que ahora comprenden Birmania, Tailandia y Vietnam; la periferia meridional de Eurasia; y el Extremo Oriente, extendiéndose hasta Corea y Japón. El desafío en este capítulo es condensar esta singular experiencia económica, que llevó a más humanos a niveles más altos de comodidad material de los que habían existido hasta entonces, dentro de una narración analítica coherente y concisa.

1. La Anomalía (u Óptimo) Climática Medieval

La fascinación científica con el fenómeno del calentamiento global de finales del siglo XX ha producido más evidencia sobre períodos anteriores de variaciones climáticas en todo el mundo. Interpretando los residuos vistos en sedimentos oceánicos, espeleotemas de cueva, anillos de árbol y núcleos de hielo de glaciares, los científicos del clima han hallado que un inusual período climático se produjo en todo el hemisferio norte entre 800 y 1350 d.C. Temperaturas más cálidas acompañadas de lluvias idealmente oportunas para el crecimiento de cereales ocurrieron en

latitudes que abarcan el sur de Inglaterra, el norte de Francia, el sur de Alemania, Austria y gran parte de la actual Ucrania. En todas estas zonas hay evidencia de una mayor tala de bosques para crear campos cultivables y establecer nuevos asentamientos en respuesta a los incrementos de población provocados por un clima más templado. Estaciones de cultivo más largas aumentaron las cosechas de forma significativa, lo que condujo a poblaciones mejor alimentadas y más sanas. La más densa extensión de pueblos proporcionó una red de mercados que permitió la especialización dentro de cada región, y esta especialización fomentó asimismo el comercio por toda Europa. Más tarde en esa época, la misma Oscilación Meridional El Niño en el océano Pacífico que condujo al Óptimo Climático Medieval en Eurasia occidental también creó favorables monzones para la agricultura en el sudeste asiático, China y Japón. Similares aumentos de población, productividad agraria y desarrollo de pueblos y ciudades centrales para mantener a la mayor población se produjeron en las periferias meridional y oriental de Eurasia en respuesta a los más húmedos y consistentes monzones de Asia. No es de sorprender, pues, que surgiera el comercio de larga distancia entre los centros de población y que se generasen conflictos militares por el continente eurasiático, alrededor de este y en las costas mediterráneas. Este primer episodio de prolongado crecimiento económico, una combinación de población creciente y crecientes rentas per cápitas, llegó a un abrupto final con la Peste Negra en 1350. Menor número de gente en todas partes significó mercados más pequeños, y también se impusieron cuarentenas para protegerse de los posteriores brotes de la peste. Sin embargo, el comercio dentro de las diversas regiones no podía pararse, y continuó bajo condiciones menos favorables hasta que las poblaciones finalmente recobraron sus niveles previos, un proceso que tuvo diversas longitudes de tiempo a través del continente eurasiático. El proceso de recuperación era más corto cuando las posibilidades de restaurar la agricultura y el comercio tras la pérdida de población eran mayores. Recuperarse de la Peste Negra resultó ser más rápido y completo en el noroeste de Europa por razones que parecen haber estado condicionadas por la forma en que la población allí había respondido al Óptimo Climático Medieval en primer lugar.

Para comprender la respuesta europea occidental, tenemos que recordar que tras la caída del Imperio romano, las correrías de tribus bárbaras continuaron sembrando la destrucción; surgieron y desaparecieron pequeños reinos, pero no fueron capaces de mantener un orden efectivo más que durante períodos breves de tiempo, ni de implantar sistemas fiscales regulares. El reino de los francos, establecido en el centro estratégico de la Europa medieval, entre el Loira y el Rin, se mantuvo más tiempo que los otros; pero sin un sistema fiscal regular y sin una burocracia permanente, también él dependía para el mantenimiento del orden y la unidad de la dudosa lealtad de los grandes nobles y sus partidarios.

A partir del siglo VIII, y durante más de dos siglos, los francos y otros pueblos europeos se vieron amenazados por nuevas hordas de invasores. En 711 el reino visigodo de España fue invadido y rápidamente derrotado por musulmanes procedentes del norte de África. En 732 habían llegado hasta el corazón de Francia, de donde serían expulsados. Aunque los francos hicieron retroceder a los musulmanes al otro lado de los Pirineos, estos conquistaron Córcega, Cerdeña y Sicilia, convirtiendo el Mediterráneo prácticamente en un lago musulmán.

Entrado el siglo, los vikingos salieron en masa de Escandinavia, lograron poner a las islas británicas bajo su dominio, conquistaron Normandía, asaltaron localidades situadas en las costas y en las riberas de los ríos, avanzando tierra adentro hasta París, e incluso penetraron en el

Mediterráneo. En el siglo IX miembros de las feroces tribus magiares se encaminaron al centro de Europa a través de los Cárpatos, y atacaron y saquearon el norte de Italia, el sur de Alemania y el este de Francia, imponiendo tributos a sus habitantes antes de elegir, en el siglo siguiente, establecer su nueva patria en la llanura húngara.

Para hacer frente a estas amenazas, los reyes francos idearon un sistema de relaciones políticas y militares, posteriormente denominado feudalismo, que injertaron en el sistema económico en desarrollo. Por consideraciones de tipo militar se requerían tropas de guerreros a caballo, ya que la reciente introducción del estribo (procedente con toda probabilidad de Asia central) había convertido a los soldados de a pie en algo casi obsoleto. El mantenimiento directo de tales tropas resultaba imposible ante la ausencia de un sistema fiscal efectivo y la virtual desaparición de la economía monetaria. Por otra parte, para mantener el orden y por razones administrativas, se necesitaban numerosos funcionarios locales, a quienes el Estado tampoco podía pagar. La solución consistió en otorgar a los guerreros, a cambio de sus servicios militares, las rentas de las grandes haciendas, muchas de ellas confiscadas a la Iglesia; estos guerreros —los señores y caballeros— quedaron asimismo encargados de mantener el orden y administrar justicia en sus tierras. Los grandes nobles —duques, condes y marqueses— poseían gran cantidad de tierras que abarcaban muchas aldeas, y concedieron algunas de estas a señores o caballeros de inferior categoría, sus vasallos, a cambio de un juramento de homenaje y fidelidad similar al que ellos daban al rey; a este procedimiento se le llamó subinfeudación.

Sustentando el sistema feudal, pero con orígenes bien diferentes y más antiguos, estaba la forma de organización económica y social basada en el *manor*[4]. Esta empezó a tomar forma en los últimos tiempos del Imperio romano, cuando las grandes fincas *(latifundia)* de la aristocracia romana se transformaron en haciendas autosuficientes y los campesinos quedaron ligados a la tierra bien por ley, bien por presiones económicas y sociales más directas e inmediatas. Las invasiones bárbaras modificaron el sistema —principalmente dando entrada en las clases gobernantes a guerreros y jefes locales—, y recibió su sello «definitivo» durante las invasiones vikingas, sarracenas y magiares de los siglos VIII y IX, cuando el *manor* se convirtió en la base económica del sistema feudal.

La primera prueba documental que proporciona información directa sobre el funcionamiento del sistema manorial data del siglo IX. En aquel entonces ya estaba establecido en el área que se extiende entre los ríos Loira y Rin (norte de Francia, sur de los Países Bajos y oeste de Alemania) y en el valle del Po, al norte de Italia. Más tarde se extendió, con modificaciones, a Inglaterra a través de la conquista normanda, a las zonas de España y Portugal reconquistadas, a Dinamarca y a la Europa central y oriental. En territorios como Escocia, Noruega y los Balcanes nunca hubo un auténtico manorialismo, e incluso dentro de áreas de economía manorial hubo regiones, generalmente montañosas, que mantuvieron formas de organización diferentes.

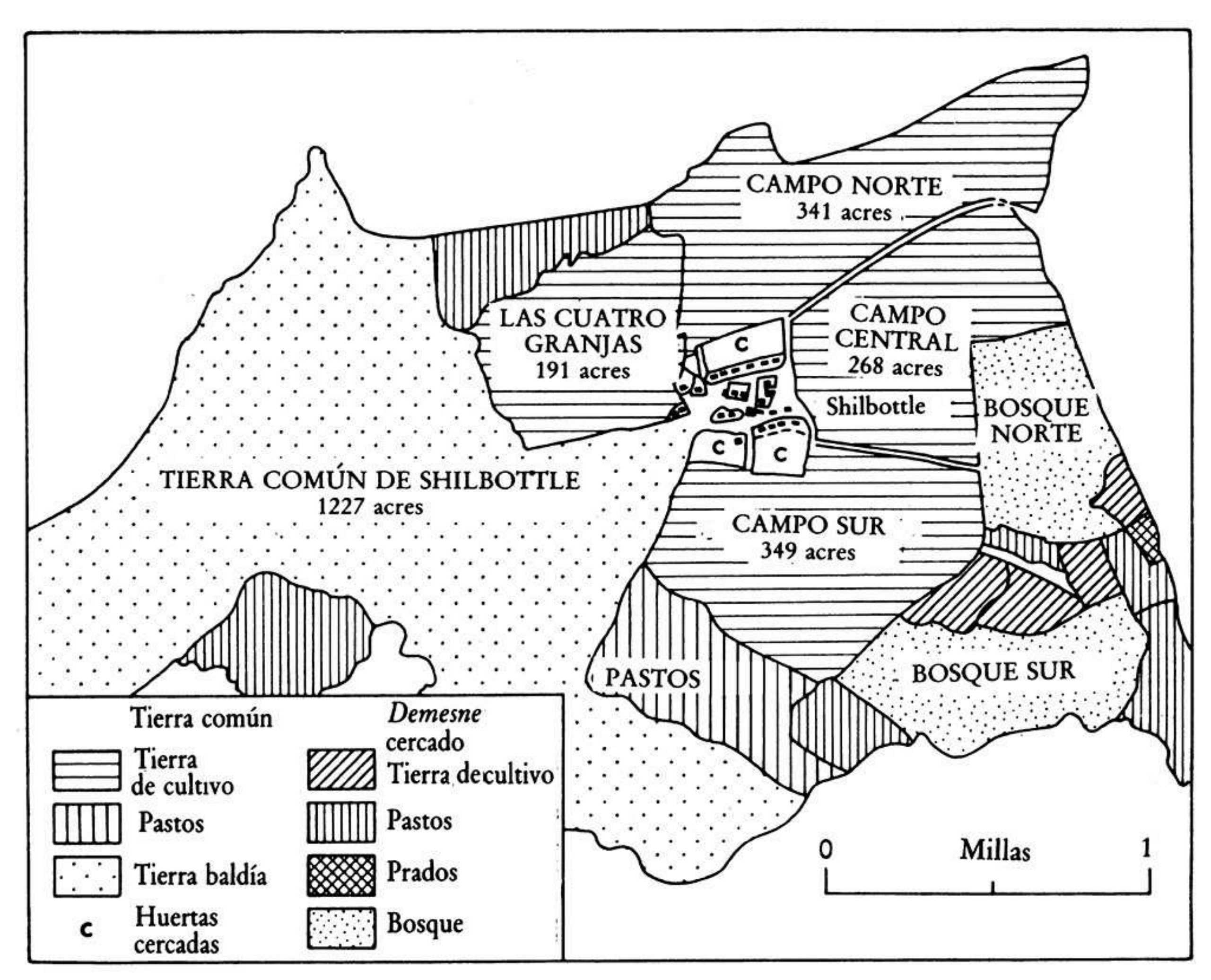


Figura 3.1 *Manor* medieval. Aunque este mapa del pueblo de Shilbottle (Northumberland, Inglaterra) data del siglo XVII, es representativo de la época medieval. Obsérvense las casas de los colonos (con su huerto cada una), la tierra común (baldía) y los campos abiertos que las rodean. La *manor house* no se recoge pero su *demesne* cercado aparece en la parte inferior derecha del mapa.
FUENTE: A. R. H. Baker y R. A. Butlin (eds.), *Studies of Field Systems in the British Isles,* Cambridge University Press, 1973.

No existía lo que podríamos llamar un *manor* típico, ya que se dieron numerosísimas variaciones tanto cronológicas como geográficas. Con fines comparativos, sin embargo, resultará útil que nos construyamos un hipotético y estilizado *manor* (la figura 3.1 muestra un *manor* auténtico). Como unidad administrativa y de organización, el *manor* consistía en unos terrenos, unos edificios y las personas que cultivaban aquellos y habitaban estos. Desde un punto de vista funcional, la tierra se dividía en terreno de cultivo, de pasto, prados, monte, bosque y tierra baldía; desde un punto de vista legal, en el *demesne* [dominio] del señor, las tierras de los campesinos y la tierra común. El *demesne* del señor, que a veces, pero no necesariamente, estaba cercado o separado de la tierra de los campesinos, representaba aproximadamente el 25 o 30% de la tierra cultivable del *manor;* incluía la *manor house,* los graneros, los establos, la forja, los jardines y acaso los huertos y viñedos. La tierra que los campesinos labraban para sí estaba situada en vastos campos abiertos que rodeaban la *manor house* y el pueblo; la tierra se dividía en franjas o parcelas pequeñas, y cada colono tenía derecho posiblemente a dos docenas o más

de parcelas diseminadas por los campos del *manor*. Los prados, pastos (incluida la *vaine pâture* o campos en barbecho que se usaban para apacentar el ganado), bosques y montes se tenían en común, si bien el señor vigilaba su utilización y se reservaba privilegios especiales en los bosques.

Los campesinos vivían en compactas aldeas a los pies de las murallas de la *manor house* o en sus cercanías. Sus chozas constaban simplemente de una o dos estancias, a veces con un granero que servía de lugar para dormir. La construcción podía ser de madera o piedra, aunque lo más frecuente es que fuera de barro y juncos, con suelo de tierra, sin ventanas y con tejado de paja con un agujero que servía de chimenea. Podía haber edificios auxiliares para el ganado y las herramientas, pero en invierno los animales compartían el alojamiento familiar. Las aldeas solían estar situadas en las inmediaciones de un arroyo que proporcionaba agua, movía el molino y, en ocasiones, el fuelle del herrero. A menos que la *manor house* tuviera capilla (a veces incluso cuando la tenía), una pequeña iglesia completaba el panorama de la aldea.

Este es nuestro hipotético *manor*. Pero en la realidad las variaciones eran infinitas. Pese a que el ideal podría haber sido una aldea por *manor*, con frecuencia *un manor* abarcaba varias aldeas, o, con menos frecuencia, una única aldea estaba dividida en dos o más *manors*. En ocasiones, los campesinos sujetos al señor no vivían en aldeas, sino en aldehuelas dispersas o incluso en granjas aisladas. Estos dos últimos tipos de asentamientos se encontraban sobre todo en regiones de suelo poco fértil o montañoso, donde la forma manorial de organización se dio de manera atenuada o no se produjo; pero en la cuenca mediterránea, especialmente en el sur de Francia y en la mayor parte de Italia, a lo largo de toda la Edad Media se mantuvieron las pequeñas parcelas cercadas de terreno con viviendas aisladas, típicas de la época de los romanos. En aquellas áreas donde, por decirlo así, la forma de organización basada en el *manor* se introdujo desde el exterior, como fueron la península Ibérica, el este de Alemania o incluso Inglaterra, se modificaron las características de tal organización para adaptarse al suelo, clima, terreno y a las instituciones existentes. Por último, pero no por ello menos importante, hay que decir que el manorialismo nunca fue esa institución estática que a veces se representa, sino que estuvo siempre en estado de evolución constante.

La evolución del *manor* en Europa dependía en gran medida de las oportunidades disponibles para los mercados en mercancías, tierra y trabajo cuando no estaban constreñidas por la coerción o por la ausencia de derechos de propiedad aplicables. Aunque la coerción del trabajo aumentó hacia el final del primer milenio, no lo fue tanto en respuesta a la amenaza de invasiones como por la presión de la población en aumento y la limitada tierra disponible para la tala de bosques. La respuesta fue incrementar la productividad de la tierra arable existente, que en zonas con suelos más fértiles y lluvia previsible se hacía aumentando la intensidad del cultivo. La rotación de tres campos, dejando solo un tercio en barbecho cada año en vez de una mitad, fue una primera fase de esfuerzo laboral incrementado, porque diversos cultivos se obtendrían en los dos campos bajo cultivo cada año y el apacentamiento (y estercolamiento) del ganado en la tierra en barbecho tenía que ser conducido alrededor de los cultivos. Probablemente el incrementado esfuerzo laboral en un principio se debiera a la coerción ejercida sobre el campesino por parte del señor, y el aumento de la servidumbre hasta el año 1000 se debió a la difusión del sistema manorial por parte de los señores seculares y eclesiásticos, sobre todo en el norte de Francia y luego en Inglaterra después de 1066. Pero incluso en el apogeo del sistema manorial en

Inglaterra, a finales del siglo XIII, solo una cuarta parte de la tierra arable estaba controlada por *manors*, mientras que una parte igual era tierra libre, y una combinación de campesinos libres y no libres cultivaba el resto.

El intento de un señor de continuar extrayendo más esfuerzo de los campesinos en un *manor* determinado desde luego encontró resistencia. Normalmente un campesino pagaba una renta al señor en especie (una parte de la cosecha) o en dinero o servicios laborales para la hacienda del señor. Los campesinos estaban sometidos a deberes o multas que debían pagar al señor cuando contraían matrimonio y heredaban o entraban en una nueva parcela, pero una mayor densidad de población significó que los campesinos también tomaron conciencia de diversas formas de evitar las incrementadas obligaciones. Entre ellas se hallaba trasladarse a un *manor* diferente con un señor más clemente o uno que proporcionase más mejoras de capital para aumentar la productividad del campesino. Arados más pesados, vallas más sólidas, mejor drenaje y acceso a tierra comunal con más madera o caza eran incentivos que un señor podía emplear para inducir a un campesino a trasladarse. La cooperación entre los señores para compeler a los campesinos a que permaneciesen en su lugar fue efectiva en zonas más densamente pobladas o, como en el último caso de Rusia bajo los Romanov, cuando un fuerte gobernante aplicaba los privilegios de nobles favorecidos. Al crecer las ciudades en tamaño y número de habitantes por toda Europa en respuesta a la mayor producción agrícola, las oportunidades para obtener trabajo libre también aumentaron y socavaron la continuidad de la servidumbre, incluso en aquellas zonas donde se había impuesto inicialmente.

2. Variedades de agricultura europea

La organización del trabajo en el *manor* implicaba una mezcla de cooperación y coerción regidas por la costumbre, con muy poco margen para la iniciativa individual. Las operaciones más importantes eran arar, sembrar y cosechar, lo que implicaría a casi todos los habitantes de la aldea. El sistema de campos abiertos y el hecho de que las franjas de terreno de cada campesino estuvieran diseminadas por los campos forzaban a acometer el trabajo en común. Por otra parte, en los suelos más arcillosos, que normalmente eran también los más fértiles, un equipo de arado requería cuatro, seis o incluso ocho bueyes; como los campesinos rara vez poseían más de uno o dos (y muchos ninguno), la cooperación era necesaria. La recogida de la cosecha también se realizaba en común, para permitir que el ganado paciera en el rastrojo.

El papel del ganado en la economía agraria medieval variaba de forma considerable de una región a otra. Su función más importante era la de servir de animales de tiro, y el buey, el más corriente de estos, podía encontrarse por toda Europa. Otros animales de tiro eran el caballo, que se utilizaba en el noroeste de Europa y en Rusia desde aproximadamente el siglo X, el asno y la mula, usados sobre todo en el suroeste de Francia y en España, y el búfalo de agua, utilizado en algunas zonas de Italia. A diferencia de los caballos y las mulas, los bueyes consumían principalmente hierba y heno, y eran dóciles y fáciles de criar, lo que explica su abundancia. Para criar los bueyes, claro está, se necesitaban vacas lecheras; estas además proporcionaban la materia prima del queso y la mantequilla, y en las regiones más pobres se usaban también como animales de tiro. En la «periferia celta» de Europa (Bretaña, Gales, Irlanda y Escocia), fuera del

área de economía manorial, se cultivaba poco y las tribus seminómadas que la habitaban vivían casi en exclusiva del ganado. También en Escandinavia, sobre todo en Noruega y Suecia, la ganadería era más importante que la agricultura. En las principales áreas basadas en el *manor* se criaban aves de corral, ganado vacuno, ovino y porcino por su carne (el ovino también por la lana), y de paso por el abono que producía, pero la ganadería ocupaba, sin duda alguna, un lugar secundario en comparación con la agricultura. Donde tuvo mayor importancia fue en el noroeste de Europa, debido a su clima húmedo, que garantizaba mejores pastos naturales. Además, los grandes bosques de esa zona suministraban forraje para vacas, caballos y cerdos. En el sur, en áreas con clima mediterráneo, la ganadería era mucho menos importante, y con frecuencia adoptaba la forma de rebaños trashumantes de ovejas y cabras que invernaban en las dehesas de las tierras bajas y que en primavera y verano eran trasladados a las montañas. Estos rebaños en ocasiones producían daños al atravesar las tierras de labor, y, por otra parte, contribuyeron a la desforestación y a la erosión del suelo por el abuso que se llevó a cabo de los pastos de montaña.

La innovación más importante de la agricultura medieval en el norte de Europa fue la sustitución de la rotación doble de la agricultura clásica mediterránea por la triple, innovación íntimamente unida a otras dos igual de decisivas: la introducción del arado de ruedas (figura 3.2) y el uso del caballo como animal de tiro. Esta última innovación dependió a su vez de otras en los arreos y las guarniciones de los caballos.

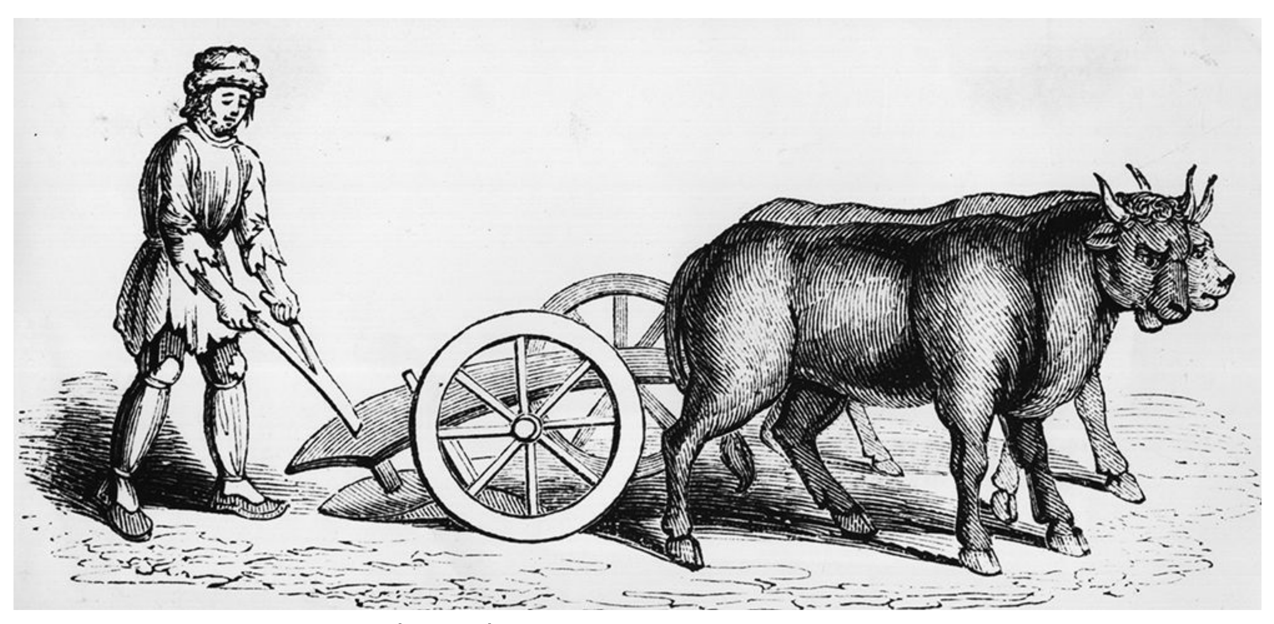


Figura 3.2 El arado de ruedas anglosajón permitía a los cultivadores de los suelos arcillosos del norte de Europa crear caballones y surcos en largas franjas. Foto: Hulton Archive / Getty Images.

La rotación doble clásica, que consistía en cultivar y dejar en barbecho los campos alternativamente para mantener la fertilidad del suelo y acumular humedad, se adaptaba a los suelos ligeros y a los veranos largos y secos de la cuenca mediterránea. Antes de que el poder de Roma se extendiera al noroeste de Europa apenas se practicaba en esta zona una agricultura estable. Los galos y diversas tribus germánicas dependían fundamentalmente para su subsistencia de sus manadas de ganado vacuno. Cuando realizaban algún cultivo, usaban la técnica de tala y

quema para desbrozar el terreno, cambiando de campo en cuanto disminuía la fertilidad del suelo. Los romanos introdujeron la rotación doble, pero sus arados no podían roturar los suelos arcillosos que caracterizan al noroeste de Europa; en consecuencia, cultivaban las tierras arenosas o calizas de las colinas, dotadas de su drenaje natural, y evitaban los suelos más compactos, pero más fértiles, de valles y mesetas.

El lugar y la fecha de origen exactos del arado de ruedas es aún tema de debate. Puede que penetrase en la Galia con los francos, pero de ser así, no tuvo un uso generalizado hasta que la agricultura adquirió más importancia que la ganadería. Su utilización requería varios bueyes u otros animales de tiro, y de ese modo contribuyó al espíritu cooperativo de la agricultura feudal. A diferencia del arado romano, más ligero y sencillo, el arado de ruedas podía romper y remover la compacta tierra compuesta de marga y arcilla del noroeste de Europa, con lo que contribuyó a que sus usuarios pudieran disponer de nuevos recursos.

En el clima más húmedo del noroeste de Europa, a partir de la Anomalía Climática Medieval, los años alternativos de barbecho para acumular humedad no eran necesarios, y, por otra parte, los suelos al ser más profundos, toleraban una absorción más constante de sus nutrientes, sobre todo si se variaban las cosechas. Los primeros ejemplos documentados de rotación triple se encuentran en Francia a finales del siglo VIII; a principios del siglo XI era ya práctica generalizada en todo el noroeste de Europa. Una rotación típica podría consistir en un cultivo de primavera (avena o cebada, en ocasiones guisantes o judías), que se cosechaba en verano; una siembra en otoño de trigo o centeno, los principales cereales para hacer pan, que se recogían al verano siguiente y un año en barbecho para ayudar a que el suelo recuperase su fertilidad. Este modelo básico, no obstante, tuvo muchas variaciones.

La rotación triple tenía diversas ventajas. La más fundamental era el aumento de la productividad del suelo: para una cantidad dada de tierra de cultivo, se podía plantar un tercio más, con un rendimiento mayor por unidad de trabajo y capital. Se ha calculado que una yunta adecuada para 160 acres con el sistema de rotación doble podía trabajar con el sistema de rotación triple 180 acres, con un incremento de la productividad del 50% en términos de cultivo. La rotación triple, con sus siembras en primavera y otoño, extendía las labores agrarias de modo más uniforme a lo largo del año; reducía, asimismo, el riesgo de hambruna en caso de perderse la cosecha, pues, de ser necesario, podía plantarse trigo o centeno en primavera. Por último, al haber más tierra de cultivo disponible, se podía introducir mayor variedad de plantas, con el consiguiente efecto favorable sobre la nutrición.

Debido a su superioridad, la rotación triple se extendió allí donde le eran favorables el suelo y el clima; en el siglo XI ya se practicaba de forma general en el norte de Francia, los Países Bajos, el oeste de Alemania y el sur de Inglaterra. En el área mediterránea, en cambio, su práctica fue excepcional; la clásica rotación anual de dos cultivos siguió siendo el uso generalizado hasta el siglo XIX, aunque, con el crecimiento de la demanda urbana, muchas de las tierras próximas a las ciudades, sobre todo en el norte de Italia, se cultivaron de forma intensiva y constante con fines comerciales, utilizando con generosidad desechos orgánicos urbanos.

Con anterioridad al siglo X los caballos raramente se empleaban para arar. En parte, era cuestión de costes: además de que criarlos resultaba más caro en comparación con los bueyes, consumían alimentos más costosos y existía demanda de ellos por parte de la población más

acomodada para usarlos en la guerra y como medio de transporte. Pero había otra razón de mayor peso. Antes de la Edad Media, los arneses que se utilizaban para los caballos estaban diseñados de tal forma que apretaban el cuello del animal, dificultándole la respiración y reduciendo su eficacia como animal de tiro. Poco antes del siglo X se introdujo en Europa occidental, con casi toda seguridad desde Asia, la collera, que descansaba en la espalda del caballo, y no tardó en adquirirse la costumbre de herrarlos para proteger sus pezuñas, más delicadas que las de los bueyes. A partir de entonces se difundió su uso como animal de tiro para el arado y los carros, pero sin llegar a sustituir, ni mucho menos, al buey. No es que este fuera superior físicamente: el caballo era más fuerte y a la vez más veloz. Pero también era más caro de criar, de mantener (se alimentaba de avena o algún cereal similar) y de equipar. Autores contemporáneos han calculado que un caballo podía realizar tanto trabajo como tres o cuatro bueyes, pero su manutención costaba tres o cuatro veces más. Por lo tanto, su adopción como animal de tiro dependía de un fino cálculo económico y tan solo resultaba práctica en determinadas circunstancias.

En primer lugar, se necesitaba un suministro seguro y poco costoso de avena; eso excluía la mayoría de las zonas donde perduraba la rotación doble por su suelo o clima (es decir, la mayor parte de la cuenca mediterránea). Por otra parte, la unidad de explotación tenía que ser lo bastante grande para emplear plenamente al animal y producir lo suficiente para que mereciese la pena el mantenimiento del mismo. Así pues, la cría de caballos se redujo al norte de Francia, Flandes, Inglaterra y algunas zonas de Alemania, pero ni siquiera en esas áreas llegó a sustituir al buey. (También se utilizaron caballos en zonas del este de Europa, en especial en Rusia, pero con un sistema de cultivo diferente y con resultados algo distintos). Por lo tanto, hay una correspondencia estrecha, aunque no plena, entre el uso del caballo para arar, la rotación triple y el arado de ruedas. Resulta significativo que justo esas áreas se contaran entre las más productivas durante la Edad Media, y aún lo sean hoy.

Aparte de estas innovaciones fundamentales, la agricultura medieval experimentó un sinnúmero de mejoras e innovaciones menores. Como resultado de nuevas fuentes de abastecimiento y de mejoras en la metalurgia, el hierro era más abundante y barato en la Europa medieval que en el Mediterráneo de la Antigüedad; además de usarse en armas y armaduras, se utilizó cada vez más en herramientas agrícolas: no solo en el filo de la reja de los arados de ruedas y reemplazando a las puntas de madera de los arados mediterráneos, sino también en herramientas tan sencillas como azadas, horcas y, sobre todo, hachas. Las hoces para segar cereales experimentaron mejoras y se inventó la guadaña para cortar el heno. La grada, empleada para romper los terrones, alisar el suelo y en ocasiones para cubrir las semillas, se conocía desde la Antigüedad, pero su diseño se mejoró con elementos de hierro y su uso se hizo mucho más generalizado. El valor del estiércol como fertilizante del suelo se conocía también desde hacía mucho, pero pasaron a intensificarse los esfuerzos para recogerlo y conservarlo. Por otra parte, la práctica de abonar con marga el terreno aumentó la fertilidad de ciertos suelos, al igual que añadir turba a otros. En el siglo XIII, en regiones de agricultura intensiva, para mantener o aumentar la fertilidad, se ideó la técnica del «abono verde» (arar bajo trébol, guisantes y otras plantas nitrogenadas). Dichas técnicas, junto con el uso de algarrobas, nabos y trébol como forraje para la ganadería intensiva y la consecuente abundancia de estiércol, hicieron posible introducir la rotación cuádruple e incluso algunas más complicadas en regiones de agricultura

intensiva.

También puede hablarse de innovaciones en lo referente al crecimiento de cultivos y animales. Aunque la ciencia de la genética estuviera todavía lejos, hasta el más sencillo campesino sabía que, si cuidaba su alimentación, podía tener caballos más grandes, mejores vacas lecheras y ovejas con lana más larga. A lo largo de la Edad Media se introdujeron en Europa una serie de plantas que tuvieron amplia difusión y en cuyo cultivo se especializaron algunas zonas. Una de estas plantas, apenas conocida en la Antigüedad, si llegó a serlo, fue el centeno, que se convirtió en Europa septentrional y oriental en el principal cereal para hacer pan. Tampoco se conocía la avena, tan vital para una economía cuya fuente de energía era el caballo. Los guisantes, las judías y las lentejas, ya conocidas se difundieron y se hicieron más corrientes, al haber más oportunidad de cultivarlos; gracias a ello las dietas se volvieron más variadas y equilibradas. Muchas frutas y hortalizas del Mediterráneo, e incluso de África y Asia fueron aclimatadas al norte de Europa. El injerto, técnica inventada probablemente por los árabes o los moros, permitió obtener mejores variedades de frutas y frutos secos. Los musulmanes de España y del sur de Italia dieron a conocer a los europeos el algodón, la caña de azúcar, los cítricos y, lo que fue más importante, el arroz, que se convirtió en el cultivo básico del valle del Po y de otros lugares de Italia. Las moreras y la cría de gusanos de seda llegaron también al norte de Italia a través de las civilizaciones bizantina e islámica. Los europeos del norte, que carecían de vino y aceitunas, aprendieron a cultivar colza y lúpulo para hacer con ellos aceite y cerveza, respectivamente. El crecimiento de la industria textil hizo aumentar la demanda de glasto, rubia, azafrán y otros tintes naturales; hubo pequeñas regiones que se especializaron totalmente en esos productos, importando sus alimentos del exterior.

No hay una única razón que explique las numerosas innovaciones tanto técnicas como de productos. Es posible que algunos de los innovadores lo único que quisieran fuera ahorrarse trabajo o reducir su tarea. En la mayoría de los casos, fue el deseo de aumentar la productividad de la tierra. Ciertamente no se puede afirmar que la agricultura medieval se caracterizase por su individualismo; pero en la práctica fueron los individuos quienes, solos o en grupos cooperativos, introdujeron o adoptaron innovaciones de las que generalmente sacaron provecho. Este incentivo para la innovación fue la gran diferencia entre las agriculturas de la Edad Media y la Antigüedad. Del mismo modo, la introducción de nuevos cultivos o la especialización en la producción de otros refleja tanto la existencia de incentivos como la capacidad de los agricultores de responder a estos. Ya se produjeran para su consumo directo, para su venta a los consumidores urbanos o como materia prima para las industrias en crecimiento, esos productos indican rentas en aumento y canales de producción y distribución más diversificados, es decir, desarrollo económico. Sin embargo, la prueba más evidente de desarrollo fue el crecimiento demográfico y sus consecuencias: el ascenso de las ciudades y la expansión física de la civilización europea.

3. La expansión de Europa

Resulta imposible evaluar con exactitud la población medieval, pero se ha calculado que alrededor del año 1000 la Europa occidental era de casi 20 millones de personas. (Lo que se

consideraba la cristiandad latina en el año 1000 puede de manera aproximativa incluir los territorios que en el 2000 abarcaban los 12 principales países de Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, los Países Bajos, Noruega, Suecia, Suiza y el Reino Unido). Si añadimos la población de la península Ibérica, de mayoría musulmana pero con un creciente número de cristianos tras el inicio de la reconquista en el siglo IX desde el norte, y la de otros 13 países más pequeños para cubrir toda la superficie de Europa occidental, había más de 25 millones de habitantes. Con diferencia, las zonas más densamente pobladas eran los lugares donde se habían establecido los *manors* y sus aldeas correspondientes, sobre todo en el norte de Italia, el norte de Francia y los Países Bajos. Ya en época medieval se dio el inicio de lo que se convertiría en el «corredor urbanizado» que atraviesa Europa occidental, lo que puede verse vívidamente hoy en día a través de fotografías nocturnas tomadas por satélite como una «banana azul» formada por numerosas luces de ciudades. Europa oriental, aún incapaz de mantener un sistema de agricultura asentada debido a las repetidas incursiones que realizaban los pueblos nómadas, poseía una densidad de población mucho menor y contenía tal vez 6,5 millones de habitantes. Hacia los comienzos del siglo XIV, la población europea había aumentado y se había extendido de forma espectacular, llegando a un total de casi 90 millones de personas repartidas desde Irlanda hasta los Urales y los Balcanes. Buena parte de este aumento se derivó del crecimiento de las ciudades, así como del establecimiento de una agricultura avanzada en áreas ahora aptas para el cultivo, gracias al Óptimo Climático Medieval.

¿Cuál fue la mecánica de este aumento de población? La condición matemática para una población total estable es la equivalencia entre los índices brutos de natalidad y mortalidad. Si aumenta el índice de natalidad o disminuye el de mortalidad, crece la población. Por datos parciales de Europa occidental y por analogía con otras sociedades tradicionales (es decir, predominantemente agrarias), se cree que los índices brutos de natalidad y mortalidad eran alrededor de 35 o 40 por mil al año. (Un índice de natalidad o mortalidad de 35 significa que se dan 35 nacimientos o 35 muertes durante el año por cada mil personas vivas a mitad del año). Los biólogos humanos creen que el índice de natalidad fisiológica máximo, en las condiciones más favorables, es de 50 a 55; pero en realidad rarísimamente se dan índices tan altos. No hay equivalente máximo en el índice de mortalidad —un índice de 1.000 supondría la destrucción total de la población—, pero pueden darse índices de 250 o incluso de 500 durante muy breves períodos de tiempo en épocas de hambrunas severas o epidemias. Por término medio, con que el índice de natalidad supere al de mortalidad en solo un 3 por mil —por ejemplo, un índice de natalidad de 38 o 40 frente a uno de mortalidad de 35 o 37—, el índice de crecimiento demográfico resultante es de 0,3 al año, lo que basta para producir el crecimiento indicado en las cifras anteriores.

Si damos por sentado que antes del siglo X la población europea se había estabilizado o estaba disminuyendo (entre los siglos II y VII sin duda disminuyó), ¿qué circunstancias explicarían el cambio? ¿Se debió el crecimiento a un incremento del índice de natalidad o a un descenso del índice de mortalidad? La explicación más probable es que se debiera a una alimentación mejor, a consecuencia de una producción de comida mayor, más estable y más variada. Morir de pura inanición es algo raro incluso en los países más pobres en la actualidad, y sin duda también lo era en la Europa medieval. Pero una población subalimentada, ya sea por una insuficiente ingesta de

calorías o por una dieta desequilibrada, es más propensa a la enfermedad que una mejor alimentada. El aumento de la productividad agrícola gracias al sistema de rotación triple y a otras mejoras en la tecnología agraria puede explicar fácilmente un ligero descenso del índice de mortalidad media que, de mantenerse muchos años, habría ocasionado un aumento significativo de la población. Además, aunque no tengamos pruebas claras de ello, es posible que el índice medio de natalidad también experimentara un ligero aumento. Los padres bien alimentados tienen más probabilidad de engendrar hijos sanos que cuenten con mayores oportunidades de sobrevivir a los rigores de la infancia; y puede que las circunstancias económicas favorables fomentaran matrimonios más tempranos, con lo que el período disponible para engendrar hijos habría sido mayor.

Quizá hubo otros factores que favorecieron el crecimiento demográfico, pero no existen testimonios concluyentes. Al ser la guerra y los saqueos menos corrientes y destructivos, la seguridad habría aumentado directa e indirectamente, con los correspondientes efectos en la producción. De la práctica de la medicina y de los hábitos sanitarios sabemos demasiado poco como para sacar conclusiones sobre sus efectos, pero la fabricación y el uso de jabón aumentaron de forma importante al menos en el siglo XIII, posiblemente un factor en la reducción del índice de mortalidad infantil. El clima del norte de Europa experimentó una sensible mejoría, lo que redujo las crisis de mortalidad y sostuvo la productividad agrícola entre los siglos X y XIV, el período conocido como la Anomalía Climática Medieval. En resumen, es a esta última a la que hay que atribuir mayor importancia como factor de crecimiento demográfico, siendo las mejoras en la tecnología agrícola una positiva reacción a dicho aumento de la población. La productividad total también aumentó, incrementando el rendimiento de los tres factores productivos: el trabajo, la tierra y el capital.

¿Cómo se distribuyó esta población y a qué actividades, productivas o de otro tipo, se dedicó? Hubo ante todo un notable aumento de la población urbana; luego nos ocuparemos de este grupo. Pero solo fue una parte de la población total, bastante menos de la mitad, la absorbida por las ciudades en crecimiento. La mayor parte siguió dedicándose a la agricultura, distribuyéndose de tres principales maneras.

Primero, aumentó la densidad media de los asentamientos existentes. Se desbrozaron nuevos terrenos junto a los que ya estaban cultivados y, al menos en el siglo XIII y sobre todo en la primera mitad del XIV, se redujo el tamaño medio de las parcelas para hacer sitio en los saturados asentamientos a los nuevos habitantes.

Segundo, y más importante, se empezaron a cultivar terrenos que hasta entonces eran yermos y despoblados. A principios del siglo X los pueblos del noroeste de Europa (e incluso más al norte y al este) estaban muy diseminados, con grandes extensiones de bosques vírgenes o páramos entre ellos. Fue necesario desbrozar y roturar esas tierras con gran esfuerzo para hacerlas aptas para el cultivo, algo no muy diferente a lo que tendrían que realizar los colonos europeos en tierras americanas en siglos posteriores. Similar esfuerzo se emprendió para ganar tierra al mar en Flandes, Zelanda y Holanda. La mayoría de estos trabajos de recuperación se llevaron a cabo a instancias, o al menos con el permiso, de los grandes señores bajo cuya administración estaban las tierras; pero para atraer colonos al arduo trabajo de desbroce y roturación, los señores se veían obligados a renunciar a la posesión de la tierra del *demesne* y a

los servicios en trabajo de los colonos. Estos últimos se convirtieron así en granjeros arrendatarios, pero por lo demás independientes económicamente.

El movimiento encaminado a talar árboles y recuperar pantanos y eriales contó con el estímulo y el apoyo directo de varias órdenes religiosas, de forma muy especial la hermandad de monjes cistercienses. Fundada en el siglo XI, la Orden del Císter seguía una disciplina de ascetismo extremo, duro trabajo y retiro del mundo. Establecieron sus abadías en zonas desiertas y dedicaron sus esfuerzos a hacerlas económicamente productivas, admitiendo a campesinos como hermanos legos para que los ayudasen en las tareas. Bajo la dirección de Bernardo de Claraval (san Bernardo), que ingresó en la orden en 1112, nuevos cabildos proliferaron por Francia, Alemania e Inglaterra. En 1152 un total de 328 cabildos de la orden se extendían desde los páramos de Yorkshire hasta el territorio eslavo del este de Alemania.

Tercero, para dar cabida a su mayor número de habitantes, la civilización europea se expandió geográficamente. No podemos considerar dentro de esta expansión la incorporación gradual de Escandinavia a la economía y civilización europeas, pues no implicó emigraciones ni imposición por la fuerza de las instituciones europeas. Asimismo, la conquista de Inglaterra por los normandos más bien puede verse como un asunto doméstico entre europeos, pero no cabe decir lo mismo de la reconquista de la península Ibérica y Sicilia de los musulmanes, del *Drang nach Osten* de los colonos alemanes en la Europa del Este y, menos aún, del establecimiento de monarquías feudales en el Cercano Oriente durante las Cruzadas.

Aunque los francos hicieron retroceder a los musulmanes al sur de los Pirineos en el siglo VIII y unos minúsculos reinos cristianos resistieron en las regiones montañosas del norte, la civilización islámica y sus estados dominaron la mayor parte de la península Ibérica durante más de 400 años. La población musulmana (principalmente mora) era experta en agricultura, en especial en horticultura; resucitaron y extendieron el sistema romano de regadío e hicieron del sur de España una de las áreas más prósperas de Europa. La capital, Córdoba, era la ciudad más grande de Europa al oeste de Constantinopla, además de un centro intelectual de enorme importancia que servía de puente a la transmisión del conocimiento entre el mundo de la Antigüedad y la emergente civilización europea.

La reconquista cristiana de la Península empezó seriamente en el siglo X, coincidiendo con el crecimiento demográfico europeo, y en el siglo XIII nueve décimas partes de la Península estaban ya en manos cristianas. La Reconquista adquirió carácter de cruzada y muchos de los guerreros que tomaron parte en ella llegaron del norte de los Pirineos. El reino de Portugal, por ejemplo, lo crearon caballeros de Borgoña. Para que los apoyasen y poblasen el yermo territorio, los conquistadores llevaron consigo campesinos del norte, alentaron la emigración de otros e intentaron trasplantar el sistema manorial. La topografía y el clima ibéricos, sin embargo, tan diferentes de los del norte de Francia, no acogieron muy bien esta innovación. Se introdujeron modificaciones, pero el resultado final fue un sistema híbrido menos productivo que el manorialismo del norte de Europa o que la agricultura intensiva mora, la cual no supo conservar la población cristiana.

A finales del siglo XI, cuando la reconquista de España y Portugal estaba en pleno apogeo y el duque Guillermo de Normandía hizo valer su derecho a ser rey de Inglaterra, otros guerreros normandos bajaron hasta Sicilia y emprendieron la conquista de ese territorio ocupado por los

musulmanes. Antes de caer en las manos de estos últimos, Sicilia había formado parte del Imperio bizantino; de este modo, la conquista normanda la llevó por primera vez al ámbito de la economía occidental. Durante algún tiempo después de su conquista, Sicilia, con su mezcla de elementos griegos, árabes y normandos, fue una de las zonas más prósperas de Europa. Los normandos de Sicilia arrebataron también a Constantinopla el sur de Italia, el último territorio bizantino que quedaba en Occidente.

Quizá la prueba más llamativa de la vitalidad económica de la Europa medieval fuera la expansión alemana en lo que ahora son Polonia, las repúblicas Checa y Eslovaca, Hungría, Rumanía y Lituania. Antes del siglo X la escasa población que ocupaba ese área estaba constituida principalmente por tribus eslavas que además de cazar y recolectar frutos, empleaban técnicas agrícolas primitivas. Austria había formado parte del imperio de Carlomagno, pero en el siglo IX fue conquistada y saqueada por invasores magiares. En 995 fuerzas alemanas vencieron definitivamente a los magiares, quienes pasaron a establecerse en la meseta central húngara, y Austria se repobló con colonos procedentes de Baviera. A continuación, los húngaros y eslavos occidentales fueron convertidos al catolicismo por misioneros alemanes y los emperadores del Sacro Imperio Romano (Germánico) impusieron su soberanía en gran parte de Europa oriental.

A mediados del siglo XI —es decir, unos cien años después del inicio del aumento demográfico en Occidente— colonos alemanes empezaron a internarse por el este, más allá del río Elba, en lo que pasaría a ser Alemania Oriental, obligando a la población venda (eslava) a marcharse o a someterse a su autoridad. En el siglo siguiente, después de que mongoles nómadas hubieran asolado sus territorios, la Iglesia y las autoridades de Hungría y Polonia invitaron a los colonos alemanes a establecerse en ellos, otorgándoles una serie de exenciones y permitiéndoles que se rigiesen por sus propias instituciones legales y económicas. Finalmente, en el siglo XIII se encargó a los Caballeros Teutones que conquistaran y cristianizaran (y de paso germanizaran) las tierras aún paganas de Prusia y Lituania, en la región oriental del Báltico.

La colonización de este vasto territorio se llevó a cabo de varias formas, y en gran parte entrañó una forma rudimentaria de planificación económica. Unos individuos llamados asentadores, cuya función no era muy distinta de la de los modernos promotores de urbanizaciones inmobiliarias, se comprometían con un gran terrateniente o un gobernante local, mediante un contrato, a fundar un pueblo, un grupo de pueblos o quizá una ciudad. Luego recorrían las partes de Europa con mayor crecimiento y densidad de población, sobre todo el oeste de Alemania y los Países Bajos, reclutando colonos. Para asentamientos en tierras bajas o pantanosas, por ejemplo las cercanas a las desembocaduras de ríos, se prefería colonos de Holanda y Flandes, que tenían experiencia en la construcción de diques y drenajes. Allí donde hubiese que despejar un bosque o recuperar tierra baldía, predominaban los campesinos de Westfalia y Sajonia. Se reclutaban también artesanos urbanos y comerciantes, pues los planes colonizadores no solo contemplaban asentamientos agrícolas, sino también redes de mercados urbanos. Los colonos rurales llevaron consigo la forma de organización manorial y la más avanzada tecnología agrícola. Debían pagar al propietario en metálico y en especie (por lo general después de un número estipulado de años, en los cuales hacían productiva la tierra), pero tenían más tierra, menos cargas y más libertad que en las regiones de donde provenían. Normalmente, a los asentadores se les asignaba lotes de tierra mayores que los de los campesinos

normales; a veces se establecían en los pueblos que habían fundado, convirtiéndose en caciques, pero con frecuencia vendían sus derechos y se trasladaban a otro lugar para repetir el proceso. También las órdenes religiosas, en especial la cisterciense y, por supuesto, la de los Caballeros Teutones, tuvieron que ver con la expansión de Europa. La Orden Teutónica fundó numerosos pueblos grandes y ciudades, entre ellas Königsberg, Riga y Memel, y sus caballeros se ocuparon en actividades comerciales.

Los resultados económicos globales de esta expansión se pueden resumir en: difusión de una tecnología más avanzada, importante incremento de la población debido a un aumento natural y a la emigración, gran ampliación de la tierra de cultivo (nuevos recursos) e intensificación de la actividad económica. Ya a mediados del siglo XIII barcos procedentes de Brandenburgo transportaban cereales hasta los Países Bajos e Inglaterra a través del Báltico y el Mar del Norte; posteriormente Polonia y Prusia oriental se convirtieron en importantes proveedores no solo de cereales, sino también de otras materias primas y de material naval. Al final, pese a que esta consecuencia va más allá de la esfera puramente económica, la expansión germana estrechó más la unión de la Europa oriental con la civilización emergente de Occidente.

4. El renacer de la vida urbana

El descenso de la población urbana había comenzado ya antes de la caída del Imperio romano. En la Alta Edad Media, muchas ciudades del norte de Europa estaban totalmente abandonadas y otras parecían cáscaras vacías donde se alojaban unos pocos administradores laicos o eclesiásticos y sus criados, que obtenían sus alimentos básicos de los campos cercanos, con frecuencia de sus propias fincas. El comercio a larga distancia se limitaba en su mayor parte a bienes de lujo, entre ellos esclavos destinados a las cortes de nobles ricos y poderosos, tanto seglares como religiosos, y sus agentes eran extranjeros, principalmente sirios y judíos, a los que sus clientes otorgaban protección y pases especiales.

En Italia, pese a que las ciudades padecieron y menguaron durante los siglos de invasiones y saqueos, subsistió la tradición urbana. Con anterioridad al siglo XI los contactos políticos, culturales y económicos de Italia con el Imperio bizantino (y con la civilización islámica a partir del siglo VII) fueron tan fuertes como los que tenían con el norte de Europa, o incluso más. Las ciudades italianas tuvieron así la posibilidad de actuar de intermediarias entre el Oriente, más avanzado y próspero, y el Occidente, atrasado y pobre, situación de la que se beneficiarían en sentido literal y figurado. Entre los siglos VI y IX, las principales intermediarias fueron Amalfi, Nápoles, Gaeta y otras ciudades portuarias de la mitad sur peninsular, que seguían unidas políticamente a Constantinopla pero que estaban lo bastante alejadas como para que las leyes del imperio no les entorpecieran en exceso. Venecia, literalmente empujada al mar y al comercio marítimo por la invasión lombarda del siglo VI, que la separó de sus tierras de cultivo del interior, se desarrolló con rapidez como centro comercial de importación y distribución. También Pisa y Génova se vieron forzadas a echarse al mar para defenderse de los corsarios musulmanes en el siglo X; su contraofensiva tuvo tal éxito que pronto se encontraron al mando de todo el Mediterráneo occidental.

El crecimiento urbano empezó en las ciudades portuarias, pero pronto se extendió a otras. Las llanuras de Lombardía y Toscana constituían el interior natural de Venecia, Génova y Pisa; se contaban, asimismo, entre las regiones agrícolas más fértiles de Italia y también ellas se mantuvieron fieles a la tradición urbana del Imperio romano de la Antigüedad. Con el aumento de la productividad agraria y el crecimiento demográfico que engendró, muchos campesinos emigraron a los centros urbanos, viejos y nuevos, donde se dedicaron a nuevas profesiones en el comercio y la industria. Milán en Lombardía y Florencia en Toscana fueron los ejemplos más destacados, pero hubo muchos otros, más pequeños pero igualmente bulliciosos (figura 3.3).

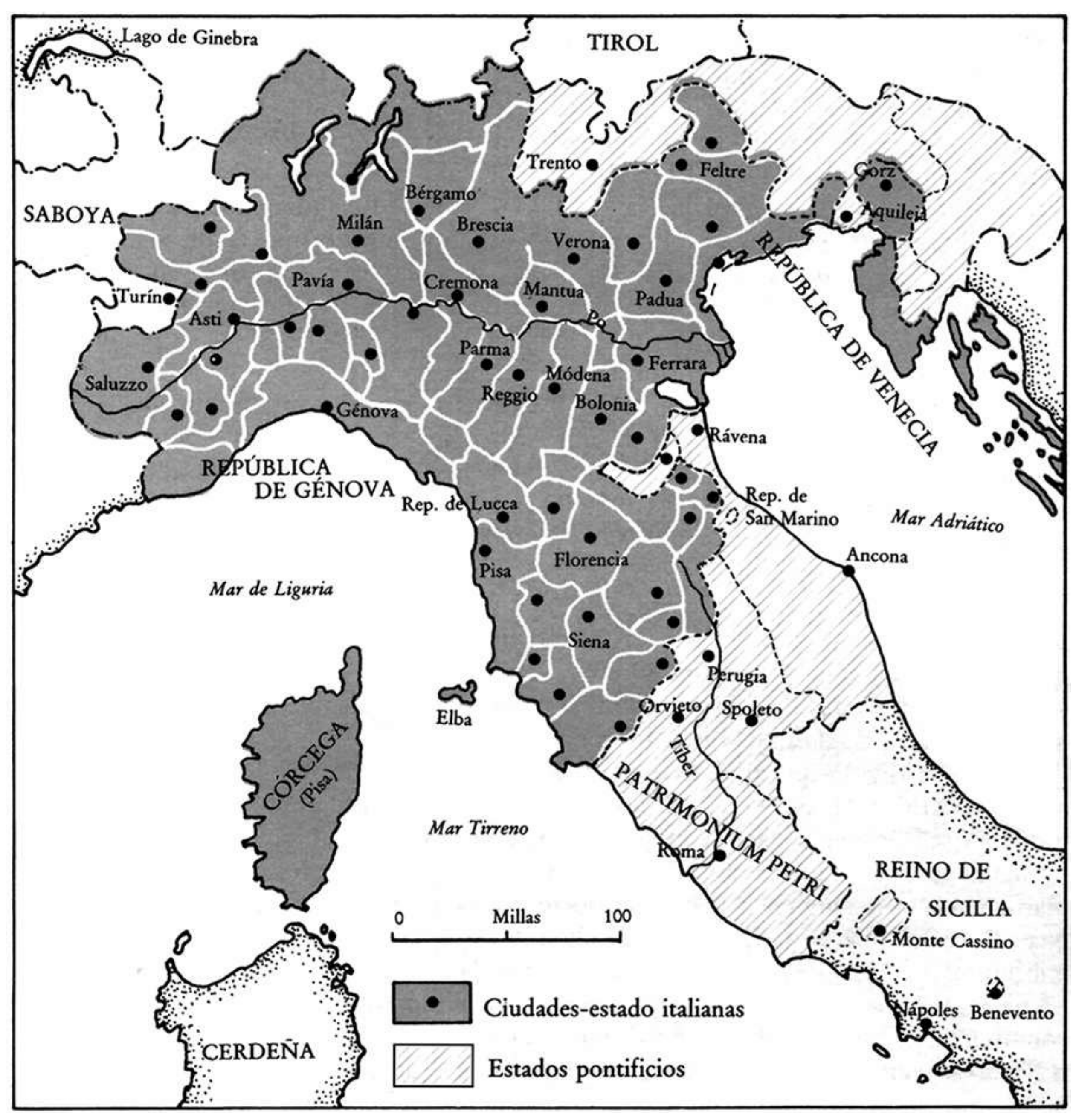


Figura 3.3 Ciudades-estado del norte de Italia en 1200.

La interacción entre el campo y la ciudad fue intensa. El campo aportaba el excedente humano necesario para poblar las ciudades, pero, una vez allí, esa nueva población urbana proporcionaba mercados más grandes para los productos del campo. Bajo la presión de las fuerzas de mercado, el sistema manorial, concebido para la autosuficiencia rural, empezó a desintegrarse. Ya en el siglo X los servicios en trabajo se estaban empezando a sustituir por rentas monetarias; poco después, los señores feudales comenzaron a vender o a arrendar sus señoríos a agricultores que cultivaban para comerciar con sus productos. Los campos abiertos del sistema manorial se dividieron, se cercaron y se sometieron a un cultivo intensivo que con frecuencia incorporaba riego y abono abundante. Muchos de los nuevos empresarios agrícolas eran habitantes de las ciudades que aplicaban a sus tierras, fuesen arrendadas o compradas, los mismos cálculos meticulosos de gastos e ingresos que habían aprendido en los tratos comerciales.

Como vimos, los teóricos del sistema feudal no habían previsto en sus planteamientos a la población urbana. Algunos reyes y grandes señores feudales intentaron que ciudades enteras estuvieran sujetas a vasallaje, pero no encajaban fácilmente en la jerarquía feudal las exigencias de los gobiernos urbanos, la solicitud por parte de los comerciantes de libertades que no tenían otros súbditos feudales y, por encima de todo, las pretensiones de ricos hombres de negocios. Los comerciantes más prósperos del norte de Italia se asociaron entre sí, en ocasiones con la cooperación de pequeños aristócratas que residían en las ciudades y podían dedicarse también al comercio o, al menos, prestar dinero a los que sí lo hacían, y formaron asociaciones voluntarias para atender los asuntos municipales, proteger los intereses comunes y resolver litigios sin recurrir a los engorrosos tribunales feudales. Con el tiempo esas asociaciones voluntarias se convirtieron en gobiernos urbanos, llamados comunas, que negociaron cartas de libertad con sus señores feudales, o lucharon contra ellos por el mismo objetivo. Ya en 1035 Milán la conquistó por la fuerza de las armas. Por otro lado, las ciudades italianas, a diferencia de otras ciudades de Europa, demostraron ser lo bastante fuertes como para extender su poder a la campiña circundante, del mismo modo que las ciudades-estado grecorromanas de la Antigüedad. El mapa del norte de Italia en el siglo XIII se asemeja a un mosaico cuyas teselas serían los municipios situados al norte del Tíber. En 1176 una liga de ciudades lombardas derrotó al emperador Federico Barbarroja, ratificando su libertad e independencia.

En el resto del continente el desarrollo urbano empezó más tarde y fue menos intenso que en el norte de Italia. Crecieron los pueblos y las ciudades —en los Países Bajos, en Renania, diseminadas por el norte de Francia, en Provenza y Cataluña; los asentadores de Alemania y el este de Europa incluso llevaban consigo planos urbanísticos a los parajes desiertos—, pero salvo pocas excepciones no alcanzaron ni el tamaño ni la concentración de las del norte de Italia. Sobre todo, ni remotamente consiguieron de sus príncipes el mismo grado de autonomía e independencia. A finales del siglo XIII, cuando Milán contaba con una población de 200.000 habitantes, Venecia, Florencia y Génova superaban los 100.000 cada una de ellas y algunas otras ciudades de Italia fluctuaban entre los 20.000 y 50.000; muy pocas ciudades del norte de Europa alcanzaban esta última cifra. París, que combinaba las funciones de capital territorial, sede de una gran corte, ciudad comercial e industrial y centro universitario, podría haber contado con el mismo número de habitantes que Milán y, sin embargo, apenas superaba los 80.000, según

algunos. En 1377, la población de Londres era tan solo de 35.000 o 40.000 personas, más o menos las mismas que tenía Colonia, la ciudad más grande de Alemania con diferencia.

La única región que podía compararse con el norte de Italia en lo que respecta a desarrollo urbano era el sur de los Países Bajos, en especial Flandes y Brabante. Aunque Gante, la ciudad mayor, solo tenía 50.000 habitantes a principios del siglo XIV, la población urbana del territorio constituía un tercio de la total, aproximadamente la misma cifra que en el norte de Italia. También hay otras semejanzas. No solo en las dos zonas se hallaban las ciudades con mayor número de habitantes, sino que además eran las más densamente pobladas de Europa. La agricultura de ambas era la más avanzada e intensiva y las dos tenían los centros comerciales e industriales más importantes. La pregunta surge por sí sola: ¿los hombres se trasladaron a las ciudades y se dedicaron a la industria y el comercio porque en el campo ya no había lugar para ellos, o acaso fue la existencia del comercio y las ciudades, con sus mercados potencialmente lucrativos, lo que estimuló a los agricultores a una mayor productividad y producción? No se puede dar una respuesta concluyente; sin duda, las influencias fueron recíprocas. Pero el hecho de que la agricultura fuese siempre más intensiva y productiva en las cercanías de las ciudades que en pleno campo parece asignar un papel importante a la demanda y a los mercados urbanos. Se hace necesario, pues, considerar con más detalle el desarrollo y la naturaleza de los mecanismos de mercado.

5. Vías y técnicas del comercio

El comercio más lucrativo y prestigioso lo constituyó, sin duda, el llevado a cabo en el mar Mediterráneo y el mar Negro, que estimuló el renacer comercial entre Italia y el este. Antes de que los italianos la hicieran suya, los mercaderes orientales habían utilizado ya esa ruta para llevar a las cortes occidentales productos de lujo. Cuando aquellos pasaron a hacerse cargo del comercio, aún predominaban en el movimiento de este a oeste los artículos lujosos —especias procedentes de lugares del Lejano Oriente como las Molucas, seda y porcelana de China, brocados del Imperio bizantino, piedras preciosas y otros productos—, pero además había materias más voluminosas, como alumbre de Asia Menor y algodón en rama de Siria. En dirección contraria se transportaban telas corrientes de lana y lino, pieles procedentes del norte de Europa, utensilios metálicos de Lombardía y Europa central, y cristal de Venecia. Los venecianos habían comerciado con el Imperio bizantino desde el principio de su historia, pero a finales del siglo XI se aseguraron un lugar de privilegio a cambio de su ayuda contra los turcos selyúcidas; en consecuencia, obtuvieron libre acceso a todos los puertos del imperio sin pagar derechos de aduana ni impuesto alguno, prerrogativa de la que ni los propios mercaderes imperiales gozaban.

Mientras, Génova y Pisa, tras expulsar de Córcega y Cerdeña a los musulmanes, asaltaron sus fortalezas del norte de África, saquearon sus ciudades y obtuvieron de ellos condiciones especialmente favorables para sus barcos y comerciantes. Más tarde Génova derrotó a Pisa en la lucha por el dominio indiscutible del Mediterráneo occidental y desafió a Venecia por el control de la parte oriental. Durante las Cruzadas las ciudades italianas, de mutuo acuerdo o rivalizando entre sí, intensificaron su penetración en el Levante; establecieron colonias y enclaves

privilegiados desde Alejandría a lo largo de las costas de Siria y Palestina, en Asia Menor, en Grecia, en los alrededores de Constantinopla y en las costas que circundan el mar Negro, desde Crimea hasta Trebisonda. Los genoveses llegaron a surcar incluso el mar Caspio y el golfo Pérsico a bordo de barcos construidos allí mismo. La caída del reino de Jerusalén y el fracaso de las Cruzadas apenas afectó a las posiciones italianas en Oriente: firmaron tratados con los árabes y los turcos y continuaron sus negocios como de costumbre.

Una prolongación exótica y diferente del comercio con Oriente, el llevado a cabo con China, floreció desde mediados del siglo XIII hasta mediados del XIV. El Imperio mongol, el más extenso que haya habido sobre la tierra, ocupaba durante ese período el espacio comprendido entre Hungría y Polonia y el Pacífico. Sus gobernantes, a pesar de su reputación de fiereza, acogieron a los misioneros cristianos y a los mercaderes de Occidente. Una vez más fueron los italianos quienes dominaron el comercio, con colonias en Pekín y en otras ciudades chinas, además de en la India. Las guías de los mercaderes describían con gran detalle los itinerarios —por tierra, a través del Turquestán (Persia), «la Gran Ruta de la Seda», o por mar a través del océano Índico —, y daban útiles sugerencias respeto a las mercancías que tendrían demanda. El relato que de sus aventuras hizo Marco Polo fue uno de los primeros *best-sellers* de Europa.

En el otro extremo del Mediterráneo el comercio era más prosaico. Incluía especias y otros productos orientales de lujo, por supuesto, pero más importantes, al menos para los italianos, eran los suministros de trigo procedente de Sicilia. Excepto en tiempos de guerra o bloqueo, se trataba de un flujo regular, necesario para la supervivencia de las ciudades italianas, pobres en cereales. Además del trigo, otros productos corrientes, como sal, salazones de pescado, vino, aceite, queso y frutos secos, viajaban desde regiones especializadas en ciertos productos o con excedentes temporales a otras con déficits crónicos o provisionales. Pese a la relativa lentitud de las comunicaciones, mercaderes despiertos y mercados activos se preocupaban de satisfacer la demanda efectiva. Aunque también este comercio estaba dominado por los grandes puertos italianos, lo compartieron, de mejor o peor grado, con comerciantes catalanes, castellanos, provenzales, narboneses e incluso musulmanes (véase figura 3.4).



Figura 3.4 La economía medieval en su apogeo.

Durante la Edad Media la importancia de los mares del norte de Europa, si bien menos activos que el Mediterráneo, experimentó un aumento continuo. A principios de la época medieval fueron los frisones los principales agentes del reducido volumen de comercio existente a lo largo de las costas del mar del Norte y en los grandes ríos. A medida que el Báltico fue cobrando importancia, los escandinavos fueron ocupando su lugar, pero en la Baja Edad Media el comercio en el Báltico y en el mar del Norte estuvo dominado por las grandes ciudades comerciales alemanas organizadas en la Hansa (a la que en general se denomina, incorrectamente, Liga Hanseática).

La Hansa, que con el tiempo llegó a comprender casi 200 pueblos y ciudades, no se organizó formalmente hasta 1367, en respuesta a la amenaza formulada por el rey de Dinamarca de restringir sus actividades; sin embargo, la habían precedido años de cooperación informal entre comerciantes alemanes que operaban en el extranjero. En Venecia, por ejemplo, existía una «fonda o lonja alemana» *(fondaco dei tedeschi)* que proporcionaba comida y alojamiento a los mercaderes alemanes itinerantes, además de consejo y asistencia para vender sus productos. En Londres, el distrito de «Steelyard» *(Stalhof),* habitado por comerciantes alemanes con residencia en la ciudad, obtuvo los derechos de autogobierno y extraterritorialidad ya en 1281. Colonias alemanas semejantes existían en Brujas, Bergen (Noruega), Visby (en la isla de Gotlandia) y en otros muchos lugares del Báltico, además de en la gran ciudad comercial de Novgorod, en Rusia. Riga, Memel y Danzig, entre otras, eran enteramente ciudades alemanas enclavadas en tierras extranjeras. Sus comerciantes transportaban a las prósperas ciudades que se desarrollaban junto al mar del Norte los cereales, la madera, los pertrechos navales y otros bienes que producían los

colonos alemanes en las tierras del interior cercanas al Báltico.

Ya en el siglo XII la producción especializada por regiones se estaba convirtiendo en una marcada característica de la economía medieval. El ejemplo más famoso es el de la industria vinícola gascona, con su centro de operaciones situado en Burdeos. Sin embargo, la industria flamenca de la lana dependía en gran medida de los suministros de materia prima de Inglaterra, y las tierras del Báltico fueron adquiriendo una importancia creciente como fuente de cereales para la alimentación de los Países Bajos, muy urbanizados. Al sur, los barcos portugueses, franceses e ingleses llevaban al norte sal y vino, y regresaban con cargamentos de pescado seco y salado.

Antes de que se produjeran los avances en diseño naval y técnicas de navegación de finales del siglo XIII y el siglo XIV, progresos que en el XV tendrían un efecto revolucionario, la ruta entre el Mediterráneo y el mar del Norte era peligrosa y poco rentable. Por esa razón, los grandes pasos alpinos (Brenner, San Gotardo, Simplon, San Bernardo, el Monte Cenis y otros), pese a sus obstáculos y peligros, eran más transitados que el estrecho de Gibraltar. Los señores feudales, dueños de las tierras por donde pasaban las rutas, acabaron con el bandidaje y mejoraron los caminos, por lo que cobraban peaje, pero este no era alto dada la competencia de rutas alternativas. Las hermandades religiosas organizaron casas de postas y servicios de rescate, de los cuales constituyen el símbolo más memorable los perros San Bernardo con sus barriles de brandy. Compañías profesionales de arrieros y carreteros proporcionaban servicios de transportes en una atmósfera de animada competencia. Los emporios más importantes en el extremo sur de la ruta eran las ciudades de la llanura lombarda, sobre todo Milán y Verona. Los destinos del norte eran numerosos, desde Viena y Cracovia en el este, hasta Lübeck, Hamburgo y Brujas en los extremos norte y oeste; pero la mayoría de las mercancías cambiaban de manos en las grandes ferias o mercados de Leipzig, Frankfurt y especialmente en las cuatro ciudades de feria de Champagne.

Las ferias de Champagne, surgidas en el siglo XII, eran el más importante lugar de reunión de mercaderes, tanto del norte como del sur de Europa. Bajo la protección de los condes de Champagne, quienes ofrecían facilidades mercantiles y tribunales especiales de comercio, además de proteger los caminos por los que viajaban los comerciantes, las ferias se alternaban casi sin cesar a lo largo del año entre las ciudades de Provins, Troyes, Lagny y Bar-sur-Aube. Situadas aproximadamente a medio camino entre las dos regiones de Europa más desarrolladas, el norte de Italia y los Países Bajos, servían de lugar de encuentro y comercio para los mercaderes de ambas zonas, pero también desempeñaban un importante papel en el comercio del norte de Alemania con el sur de Francia y la península Ibérica. Las prácticas y técnicas comerciales que se desarrollaron en esas ciudades —por ejemplo, las «letras de cambio» giradas sobre la celebración de una feria y otros instrumentos de crédito, y los precedentes que sentaron sus tribunales de comercio— ejercieron una influencia más amplia y duradera que las propias ferias. Incluso después de su ocaso como centros de compraventa de productos, siguieron sirviendo de centros financieros durante muchos años.

En las últimas décadas del siglo XIII los viajes al mar del Norte desde el Mediterráneo fueron haciéndose más frecuentes; en la segunda década del XIV, Génova y Venecia organizaban ya anualmente convoyes regulares, las famosas flotas de Flandes. Estas caravanas marítimas llevaban las mercancías directamente de los puertos mediterráneos al gran mercado permanente

de Brujas (y luego de Amberes), socavando así algunas de las funciones que realizaban las ferias de Champagne. Pese a no cesar del todo el comercio por tierra (en el siglo XV Ginebra desempeñó un papel muy similar al de Champagne), claramente se había inaugurado una nueva etapa en las relaciones económicas entre el norte y el sur de Europa. Esto implicaba no solo nuevas rutas y nuevos medios de transporte, sino también un cambio en la escala del comercio y en los mecanismos de la organización comercial. Las grandes empresas comerciales y financieras, con sede en las ciudades italianas más importantes y sucursales en toda Europa, se convirtieron en los principales agentes del comercio, sustituyendo a los mercaderes individuales. Este acontecimiento, al que a veces se ha llamado «revolución comercial», fue fundamental en la segunda época de expansión de Europa, que empezó en el siglo XV.

6. Una revolución comercial

En la época carolingia los mercaderes eran normalmente extranjeros: «sirios» (término que se utilizaba para casi cualquiera del Levante) y judíos. Con la reactivación del comercio en el siglo X, los mercaderes europeos cobraron más importancia, pero hasta bien entrado el siglo XIII el mercader siguió siendo un viajero ambulante. La suya era una vida intensa, que requería fortaleza física y valor, además de buena cabeza para los negocios. Por tierra, los mercaderes solían viajar en caravana, armados o pagando los servicios de una escolta armada que los protegía de los bandidos. Por mar, iban también armados contra los piratas, pero además debían enfrentarse a la posibilidad de naufragar. No resulta sorprendente que a tales viajes comerciales se les denominara «aventuras».

En los casos más sencillos los mercaderes trabajaban por cuenta propia; todo su capital consistía en los bienes que llevaban. Pero pronto entró en vigor una forma de sociedad, la *commenda:* un mercader, quizá ya demasiado viejo para soportar la dureza del viaje, aportaba el capital y otro realizaba el trayecto. Las ganancias se dividían: normalmente tres cuartas partes para el capitalista sedentario y una cuarta parte para el socio activo. Estos contratos eran más frecuentes en el comercio por el Mediterráneo, pero también se daban en los viajes por tierra; en general se limitaban a un único viaje (ida y vuelta), pero si la empresa tenía éxito, solía ir seguida de un nuevo contrato entre los mismos socios. A veces, el mercader sedentario especificaba el destino y la carga del viaje de vuelta, de la que podía disponer en su puerto natal, pero no era extraño que el socio activo tomara todas las decisiones importantes, sobre todo si el socio «capitalista» era una viuda, una fundación, una institución religiosa o un fiduciario que actuaba en nombre de huérfanos o niños menores de edad. Ya en el siglo XII muchos individuos que no se dedicaban realmente al comercio activo invirtieron en él de esa forma en Génova y otras ciudades italianas.

El aumento del volumen de comercio y la normalización de las prácticas comerciales trajeron consigo el nacimiento de una nueva forma de organización mercantil —la *vera società,* o sociedad auténtica— que rivalizó, y a veces suplantó, a la *commenda.* Este tipo de compañía constaba de varios socios, a veces de un gran número de ellos, y operaba en muchas ciudades de toda Europa. Los italianos fueron, con diferencia, los más sobresalientes en este tipo de organización; desde las sedes centrales en Florencia, Siena, Venecia o Milán, podían manejar

sucursales en Brujas, Londres, París, Ginebra y varias ciudades más. Con frecuencia se ocupaban de operaciones bancarias además de mercantiles (o viceversa). Las sociedades Bardi y Peruzzi de Florencia fueron las organizaciones comerciales más grandes del mundo anteriores a las sociedades anónimas del siglo XVII, pero ambas quebraron en el decenio de 1340 al conceder demasiados créditos a Eduardo III de Inglaterra y a otros soberanos sin recursos. Además de mantener sucursales, esas grandes sociedades disponían de carros, mulas y barcos propios, y algunas poseían o tenían en arriendo minas de metales y otros yacimientos minerales. Los mercaderes más modestos que no podían disponer de barcos propios idearon otros modos de diversificar los riesgos del comercio a larga distancia. Varios mercaderes que comerciaran por separado podían unirse para alquilar un barco. O bien un único empresario alquilaba todo un barco y arrendaba parte del espacio de este a otros mercaderes. Se inventaron varios tipos de créditos marítimos para que los inversores no comerciantes participasen de los beneficios sin hacerlos socios de la empresa ni violar las leyes contra la usura. A finales del siglo XIII ya era normal el seguro marítimo.

La banca y los créditos estaban estrechamente relacionados con el comercio medieval. Ya en el siglo XII se establecieron en Génova y Venecia primitivos bancos de depósito. Concebidos en un principio como meros depósitos de seguridad, no tardaron en empezar a transferir sumas de una cuenta a otra mediante órdenes orales y, con menos frecuencia, a través de órdenes escritas. Aunque por ley tenían prohibido prestar dinero sobre reservas fraccionadas, los bancos permitían el descubierto bancario a clientes preferentes, con lo que creaban nuevos medios de pago. Bancos así solo podían encontrarse en los centros comerciales más importantes: fuera de Italia, principalmente en Barcelona, Ginebra, Brujas y Londres. (Lombard Street, centro del distrito financiero del Londres actual, debe su nombre al gran número de banqueros italianos que tenían allí despacho). En los demás sitios, en cambio, banqueros privados vendían y compraban letras de cambio para facilitar el comercio a larga distancia. Embarcar moneda y lingotes de oro y plata suponía cuantiosos gastos y un alto riesgo; por ello, los mercaderes preferían vender a crédito, invertir las ganancias en un cargamento para el viaje de vuelta y obtener los beneficios solo tras haberse realizado la venta. Prácticamente todas las compras y ventas de las ferias de Champagne se realizaban a crédito. Al final de una feria, todas las cuentas pendientes se diferían a la siguiente por medio de letras de feria, una especie de letras de cambio. Aunque las letras de cambio se desarrollaron en conexión con el comercio de mercancías, acabaron utilizándose como instrumentos puramente financieros, sin relación directa con mercancías concretas.



Figura 3.5 Banquero toscano. Un banquero con su ayudante, sentados en su *bancum* (banco o asiento) situado detrás del mostrador, donde llevaba sus *conti* (cuentas) y contaba el dinero. Muchos cambistas se transformaron en banqueros. Foto: SCALA/Art Resource, Nueva York.

Otra razón que justificaba la confianza generalizada en el crédito era la multiplicidad y confusión de monedas. La mayoría de las regiones de la Europa occidental usaban el sistema monetario carolingio de libras, chelines y peniques (en latín, *libra, solidas, denarias*), pero esa unidad aparente escondía una desconcertante desigualdad monetaria. De entrada, la lira genovesa no tenía el mismo valor que la libra inglesa, la libra francesa o siquiera que la lira milanesa o pisana. Y lo que es más importante: tanto la libra como el chelín eran mero dinero contable, ya que no se acuñaron monedas de esos valores hasta muy al final de la Edad Media. Las monedas más corrientes en los siglos XI y XII eran los peniques; pero estos no solo resultaban incómodos para pagos elevados, sino que además los acuñaban numerosas autoridades —reyes, duques, condes, incluso abadías— con diferente tamaño, peso y contenido en plata. A principios del siglo XIII se pusieron en circulación monedas de plata mayores, pero también estas carecían de peso y ley uniformes. Los soberanos apurados de dinero y con ingresos fiscales insuficientes solían recurrir a la desvalorización de la moneda para aumentar sus recursos. En tales circunstancias, los cambistas, cuyo trabajo consistía en saber el valor de las distintas clases de monedas, realizaban una importante función en las ferias y ciudades comerciales. De sus filas surgieron muchos banqueros (figura 3.5). No fue sino hasta la segunda mitad del siglo XIII cuando Europa obtuvo por fin una moneda realmente estable, el famoso florín de oro que puso Florencia en

circulación por vez primera en 1252. (Génova había acuñado una moneda similar unos meses antes, pero no fue tan popular; en 1248 Venecia también empezó a acuñar una moneda semejante, llamada ducado o cequí, cuyo uso —e imitación— fue general en el Mediterráneo oriental). El florín se acomodaba a la perfección a las necesidades mercantiles —valor estable y denominación relativamente alta—, pero, para cuando apareció, el crédito ya era parte indispensable de la actividad comercial.

7. La tecnología industrial y los orígenes de la energía mecánica

Aunque muy inferior a la agricultura en términos numéricos, la industria no fue un sector insignificante de la economía medieval. Además, su importancia creció progresivamente con el paso de los siglos. Puede que en la Alta Edad Media la capacidad técnica experimentase un ligero retroceso —en la arquitectura y la construcción, por ejemplo—, pero en el año 1000 el nivel medio de tecnología era al menos tan elevado como en la Antigüedad. A partir de entonces, las innovaciones se multiplicaron de forma regular; de tal modo que, desde el punto de vista de la historia de la tecnología, no existe interrupción entre la época medieval y la moderna.

La industria más importante y omnipresente era sin duda la textil, aunque la construcción, tomada en su conjunto, debía de seguirle muy de cerca. Telas se fabricaban en todos los países, en todas las provincias, casi en todas las casas de Europa; pero en el siglo XI algunas zonas de Europa habían empezado ya a especializarse definitivamente en el proceso. De estas, la más importante fue Flandes y el área circundante, lo que es ahora Bélgica y el norte de Francia. Otros centros de importancia fueron el norte de Italia y la Toscana (en el siglo XIV había varios miles de trabajadores en la industria textil tan solo en Florencia), el sur y el este de Inglaterra, y el sur de Francia. La materia prima más importante era sin ninguna duda la lana, y el producto, a su vez, el paño. Las diferencias de tipo y calidad del paño producido en las distintas regiones explican la extensión del comercio dentro de Europa. Además de la lana, en muchas áreas se producía lino, especialmente en Francia y Europa del Este. La producción de seda y algodón se limitaba a Italia y a la España musulmana.

Aunque los trabajadores más especializados, como tintoreros, bataneros, esquiladores e incluso tejedores, se organizaban en gremios, la industria estaba dominada por los comerciantes (también organizados en gremios), que compraban la materia prima y vendían el producto final. Los trabajadores menos especializados, entre ellos los hilanderos (e hilanderas), no estaban organizados y en general trabajaban directamente para los comerciantes. En Flandes e Inglaterra estos fabricantes-mercaderes mandaban o «proporcionaban» la materia prima o semielaborada a los tejedores u otros artesanos, quienes la transformaban en sus propias casas o talleres; en Italia, en cambio, esta tarea se realizaba en talleres o barracas, bajo la mirada de un supervisor. La productividad laboral, comparada con la de la Antigüedad, aumentó enormemente gracias a un trío de innovaciones técnicas relacionadas entre sí: el telar a pedal, que sustituyó al simple bastidor; el torno de hilar, que sustituyó a su vez a la rueca, y el batán. Sus inventores son desconocidos, pero el caso es que se extendieron por Europa a principios del siglo XII con una rapidez sorprendente (figura 3.6). Su difusión queda suficientemente explicada, sin duda, ante la disminución de los costes de producción, pero también redujeron la pesadez del trabajo.

La industria metalúrgica y sus industrias auxiliares, más reducidas que la industria textil, pero estratégicamente más importantes para el desarrollo económico, experimentaron un progreso notable en la Baja Edad Media. Según una división histórica convencional, la Edad del Hierro empezó alrededor de 1200 a.C., pero en la Antigüedad clásica los objetos y útiles de hierro eran caros y raros, y en la práctica las pequeñas clases dirigentes prácticamente lo monopolizaban para sus armas y adornos. Ni siquiera el cobre o el bronce, algo más abundantes, entraron en la vida diaria de la gente corriente. Sin embargo, durante la Edad Media cambió la relación entre los precios, convirtiéndose el hierro en el metal más barato y pasando a usarse, además de en armas y armaduras, para una variedad cada vez más amplia de útiles y herramientas. Su mayor abundancia y menor precio se debieron en parte a que al norte de los Alpes el mineral de hierro y, sobre todo, el carbón resultaban más accesibles. También tuvieron importancia las mejoras tecnológicas, en particular la energía hidráulica aplicada a fuelles y grandes martillos de fragua. A principios del siglo XIV hicieron su aparición los primeros precursores de los modernos altos hornos, que sustituyeron a la llamada fragua catalana. La organización de mineros y metalistas en comunidades libres de artesanos, frente a las cuadrillas de esclavos de la época de los romanos, facilitó sin duda tal cambio tecnológico.

Al considerar el aumento de la producción y las presiones para mejorar la tecnología debería tenerse en cuenta, asimismo, la demanda del consumidor. Cuando los artesanos y los campesinos, incluso los siervos, eran dueños de sus propias herramientas y su propio bienestar estaba en proporción directa a la eficacia de sus esfuerzos, les convenía comprar los mejores utensilios y herramientas. El uso de herraduras y accesorios metálicos en los arreos, carros y arados es signo evidente de que los artesanos y los campesinos eran conscientes de ello. La constante presencia de los nombres Smith y Schmidt (o Schmied) en inglés y alemán prueba la cantidad de artesanos que se ganaban la vida satisfaciendo la demanda de objetos metálicos.



Figura 3.6 Labor de punto. Esta imagen de la Virgen María tejiendo una prenda para su futuro hijo, tomada de un vitral de una iglesia del oeste de Alemania, constituye la primera representación conocida de la labor de punto, invención medieval. Se desconocía en el antiguo mundo mediterráneo pero resultaba muy útil en el norte de Europa, con su clima más frío y húmedo. *Visita del Ángel*, ala derecha del altar de Buxtehude, 1400-1410 (pintura al temple sobre tabla), maestro Bertram de Minden (*c.*1345-*c.*1415). Hamburger Kunsthalle, Hamburgo.

Otra industria de formidable uso práctico que sobrepasó sus dimensiones clásicas fue la del curtido y el trabajo del cuero. A los habitantes de las ciudades del siglo XXI, rodeados de materiales plásticos y sintéticos, les resulta difícil apreciar la importancia que tuvo el cuero para las generaciones anteriores. Junto a su utilización en sillas de montar, arreos y guarniciones, se usaba en el mobiliario, en la indumentaria y el material industrial, por ejemplo en fuelles y válvulas. La carpintería y la cerámica, asimismo, pasaron a ocupar en la industria medieval un espacio proporcionalmente mayor del que habían tenido en la Antigüedad o en épocas más

recientes, con cientos de usos, tanto ornamentales como utilitarios.

Lejos de estar apegados a la tradición y unidos a una rutina inamovible, como se los describía en los antiguos libros de texto, los hombres medievales —o al menos algunos de ellos— buscaban deliberadamente la novedad, en sí misma y con fines prácticos. Es a los hojalateros medievales, y no a los filósofos clásicos, a quienes debemos inventos tan útiles como las gafas y el reloj mecánico. Durante la Edad Media se generalizó en Europa el uso del astrolabio y la brújula, en conexión con los trascendentales adelantos en técnicas de navegación y diseño naval que ayudan a trazar la frontera entre la época medieval y la moderna. Del mismo modo, la pólvora y las armas de fuego fueron inventos medievales, si bien su período de mayor efectividad fue posterior. La fabricación de jabón, sin ser del todo una novedad, se extendió considerablemente. La fabricación de papel constituyó una nueva industria cuya importancia cultural fue mucho mayor que su peso económico. Y la imprenta de caracteres móviles, una de las innovaciones de mayor trascendencia desde el alba de la civilización, fue también un invento del final de la Edad Media. Pero, posiblemente, es en la historia de los molinos y su maquinaria donde se encuentra la expresión más característica del hombre medieval, en su búsqueda deliberada de medios de producción nuevos y más eficaces.

En el siglo I a.C. se usaban ya ruedas hidráulicas horizontales movidas por una corriente de agua. Se han encontrado pruebas arqueológicas y documentales de ello en sitios tan distantes entre sí como China y Dinamarca, además de en diversas zonas del Imperio romano. Nadie sabe de dónde provienen; hay ejemplos aislados de su uso para moler grano durante la época imperial, pero se sabe que el emperador Vespasiano (r. 69-79 d.C.) rechazó un proyecto de elevador de piedras pesadas accionado por agua por miedo a causar desempleo. El trabajo, libre o realizado por esclavos, era barato en el Imperio romano, y ni constructores ni empresarios veían la necesidad de tener maquinaria que lo ahorrase. Resulta difícil determinar con exactitud en qué momento los hombres cambiaron de idea respecto a la utilidad de tales máquinas, pero parece que fue entre los siglos VI y X. Cuando Guillermo el Conquistador ordenó su estudio sobre los recursos de Inglaterra en 1086, sus agentes contaron 5.624 molinos de agua en aproximadamente 3.000 pueblos, y eso que Inglaterra no era la zona más avanzada de Europa ni económica ni técnicamente. Por otra parte, la mayoría de los molinos, de allí o del resto de Europa, eran mucho más sofisticados y potentes que la simple rueda hidráulica horizontal. Casi todos eran ruedas verticales de corriente alta, en las que el peso del agua al caer proporciona mucha mayor fuerza que una corriente suave. Estaban provistos de complicados mecanismos para transmitir y transformar la energía (figura 3.7). A principios del siglo XIV, la energía hidráulica se utilizaba ya no solo para moler grano, sino para moler, triturar y mezclar otras sustancias, hacer papel, abatanar paño, serrar madera o piedra, accionar fuelles y martinetes en fraguas y hornos, y devanar seda.

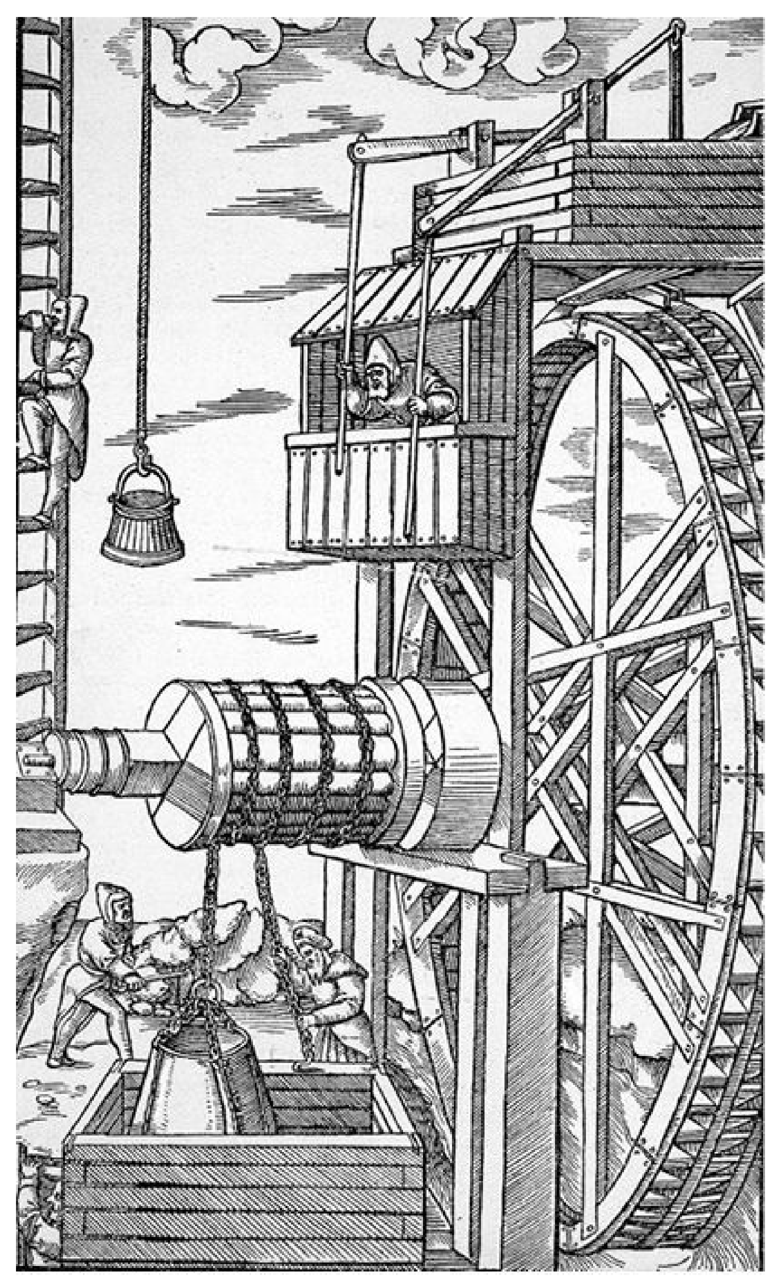


Figura 3.7 El hombre en la jaula colgante utiliza las palancas en cada mano para cambiar la dirección de la rueda hidráulica, dependiendo de si el mineral está siendo izado de la mina o se están bajando sacos vacíos para volver a llenarlos. FUENTE: Georgius Agricola, *De Re Metallica,* Nueva York: Dover Publications, 1950, pp. 198-200. Foto: Alamy Stock Photo/Cordon Press.

A pesar de su gran utilidad, las ruedas hidráulicas tenían muchas limitaciones. La más importante es que necesitaban un caudal regular de agua o una cascada. Por lo tanto, no podían usarse en zonas semiáridas o bajas y pantanosas. Ya a mediados del siglo XI funcionaba en Venecia una rueda de molino accionada por el movimiento de las mareas. En los siglos siguientes se instalaron muchas otras en las costas europeas. En el siglo XII se encontró una solución aún más satisfactoria: el molino de viento. Con brisas regulares, el molino de viento podía realizar todas las tareas del molino de agua; y en las llanuras del norte de Europa, donde

los vientos eran más constantes y los arroyos más lentos y se helaban con más facilidad en invierno que en el sur, brotaron profusamente. Tuvieron especial importancia en las regiones bajas de Holanda, Zelanda y Flandes, donde, junto a otros usos, accionaban bombas para extraer agua en las tierras ganadas al mar.

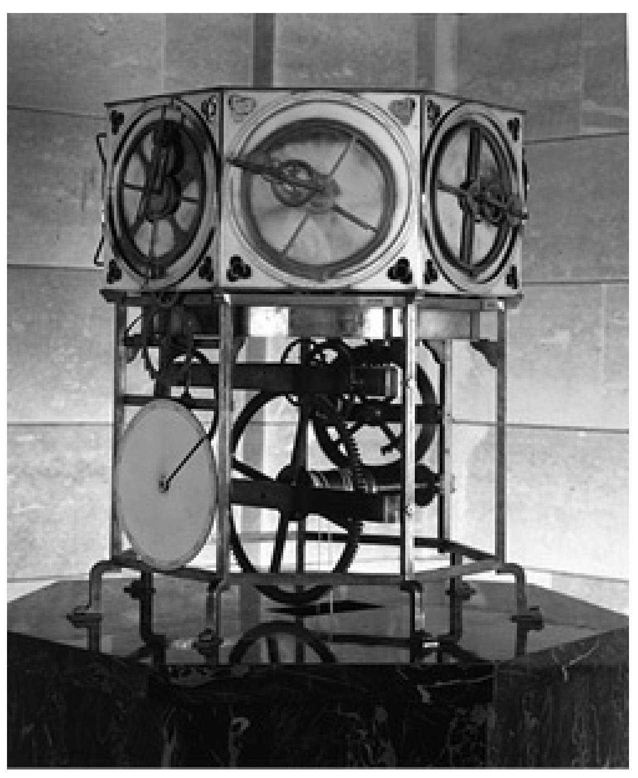


Figura 3.8 Reloj mecánico. Astrario de Giovanni Dondi, construido a mediados del siglo XIV en acero y bronce. Observatorio de París.

Los molinos de agua y viento requerían complicados engranajes. Los molineros, los constructores de molinos, y las diversas clases de herreros que los fabricaban, accionaban, conservaban y reparaban, adquirieron con su experiencia un conocimiento empírico de la mecánica práctica que pronto llevaron a otro campo: la construcción de relojes. Ya en el siglo XII la demanda de relojes de agua era tan grande que en Colonia existía un gremio de relojeros especializados. En el siglo siguiente se resolvieron los principales problemas en el diseño de relojes mecánicos (impulsados por la gravedad), y en el XIV toda ciudad de Europa que se preciase, fuese cual fuese su tamaño, tenía al menos un reloj grande que no solo señalaba las horas con carillón, sino que contaba también con un espectáculo de osos bailarines, soldados desfilando o damas que hacían reverencias. Entre 1348 y 1364, un notable físico y astrónomo italiano, Giovanni Dondi, construyó un reloj que, además de marcar las horas, informaba sobre los movimientos del Sol, de la Luna y de los cinco planetas conocidos (esto, dos siglos antes de la revolución copernicana) (figura 3.8). El interés medieval por los molinos y los relojes posee una importancia que va más allá de su impacto económico inmediato. Es cierto que los molinos ahorraban trabajo, aumentaban la producción y hacían posibles tareas que antes se hubieran considerado imposibles. Los relojes hicieron que la gente fuese más consciente del paso del

tiempo e introdujeron una mayor regularidad y puntualidad en los asuntos humanos; en los contratos comerciales genoveses se indicaba la fecha y la hora de la firma, un auténtico augurio de la máxima «el tiempo es oro». En conjunto, estos cambios indicaban una importantísima reorientación de la mentalidad medieval, una nueva actitud hacia el mundo material. Ya no se consideraba el universo algo inescrutable, ni al hombre como un indefenso instrumento de la naturaleza o de los ángeles y los demonios. Se podía comprender la naturaleza y aprovechar su fuerza para nuestras necesidades. Poco después de que Dondi terminara su maravilloso reloj, el sabio francés Nicole Oresme (hacia 1325-1382), anticipándose a Kepler, Newton y otras destacadas figuras del siglo de los genios, comparó el universo con un gran reloj mecánico creado y regulado por el Supremo Relojero, Dios. Un siglo antes, el erudito Roger Bacon (hacia 1214-1292), científico de Oxford, precediendo en cuatro siglos a su homónimo Francis en el énfasis en el método experimental y la utilidad de la ciencia, había profetizado las posibilidades de la ciencia aplicada: «Máquinas que nos permitirán navegar sin remos, carros de los que no tiren animales... máquinas para volar... máquinas que puedan moverse en las profundidades de los mares y los ríos...».

---

4 Al ser Francia la tierra de origen del *manor,* también se utilizan frecuentemente para designar este concepto los términos *seigneurie* y *seigneuralismo* (o, como préstamo en inglés, *seignorialism*). Las variaciones regionales en la naturaleza del *manor* son la causa de que otros idiomas posean términos para designar organizaciones similares, pero no idénticas. [Un *manor* podía tratarse de una aldea aislada o de varias granjas dispersas, pero siempre bajo al dominio de un señor, que, a su vez, podía tener jurisdicción sobre uno o varios *manors* y residir en la ciudad, dejando al cargo de agentes (el *bailiff y* el *steward*) el cuidado de sus dominios. El *manor* se corresponde aproximadamente con el concepto de feudo, pero no se da en España con las mismas características que en el resto de Europa; de ahí que en el texto se mantenga del término original *manor* y los relacionados con él *(N. del E.)*].

4. La respuesta económica a la crisis medieval

La propagación de la Peste Negra por Eurasia en los años 1347-1352 fue el desastre más devastador para las poblaciones humanas jamás registrado. Fue un definitivo punto de inflexión en la historia mundial, con especiales consecuencias para el desarrollo económico posterior. Las respuestas a la súbita, acusada y sostenida reducción de población variaron de manera considerable en todo el continente, en función de la forma en que las generaciones previas habían sacado partido del Óptimo Climático Medieval. Ese episodio climático finalizó, según parece ahora, definitivamente en 1342, cuando las riadas del Nilo registraron un mínimo histórico, presagiando otro fracaso de las cosechas, pero fueron seguidas por una mayor variabilidad de los niveles de desbordamiento —niveles inusualmente altos seguidos de otros espectacularmente más bajos— los cuales redujeron las producción de las cosechas. El mismo año las ciudades del norte de Italia, así como los pueblos del sur de Alemania, experimentaron inundaciones que establecieron marcas aún hoy no superadas. Los años siguientes vieron un descenso medio de las temperaturas, con inviernos que se volvieron más largos y húmedos en Europa septentrional. Los cambios en los patrones de los monzones en el sudeste asiático hicieron estragos en las expandidas zonas cultivadas, pues la reducida mano de obra no pudo restaurar las obras de regadío y los canales dañados por las inundaciones, que se tornaron más severas y frecuentes. El prolongado cambio climático de los siglos XIV y XV hizo que fuese aún más difícil para las poblaciones recuperarse después de la Peste Negra.

1. Las respuestas de Europa

En 1348 una epidemia de peste bubónica, la terrible Peste Negra, llegó a Europa procedente de Asia. Y se extendió rápidamente a través de las principales rutas comerciales, durante dos años asoló toda Europa —de Sicilia y Portugal a Noruega, de Moscovia a Islandia—, cobrándose el mayor número de víctimas en ciudades y pueblos grandes, que en ocasiones vieron cómo sucumbía más de la mitad de sus habitantes. Se estima que la población total europea se redujo a menos de dos terceras partes. La epidemia, además, se hizo endémica, y surgieron nuevos brotes cada diez o quince años durante el resto del siglo. Aparte de la miseria que engendró la peste, en los siglos XIV y XV una serie de guerras, tanto civiles como entre naciones, alcanzaron un nuevo grado de intensidad y violencia. Durante la guerra de los Cien Años (1338-1453) entre Francia e Inglaterra, una política deliberada de saqueo y destrucción hizo que grandes zonas del oeste de Francia quedaran devastadas por completo, mientras que, en Oriente, el venerable Imperio

bizantino finalmente sucumbió al asalto de los turcos otomanos.

La Peste Negra constituyó el episodio más dramático de la crisis de la economía medieval, pero de ningún modo fue el origen o la causa de tal crisis. A finales del siglo XIII el aumento demográfico de los dos o tres siglos anteriores ya había empezado a remitir. En la primera mitad del siglo XIV se hicieron cada vez más frecuentes las pérdidas de las cosechas y más severas las hambrunas. Aunque no está probado, es probable que la población empezara a descender incluso antes de 1348. La Hambruna de 1315-1317 afectó a todo el norte de Europa, desde Rusia hasta los Pirineos; en Flandes, el área más densamente poblada, la tasa de mortalidad multiplicó por diez su cifra normal. La creciente precariedad del suministro de alimentos, junto con la congestión de las ciudades y los pueblos y unos servicios sanitarios insuficientes, hicieron a sus habitantes mucho más vulnerables a las epidemias, de las cuales la peor fue la Peste Negra.

A finales del siglo XIII se interrumpieron las extensas talas de bosques que en siglos anteriores se habían producido. En áreas como España e Italia hay pruebas de que la deforestación contribuyó a la erosión del suelo y a la disminución de su fertilidad. Más al norte, los señores se opusieron a las talas forestales aduciendo privilegios de caza, pero los campesinos, por su parte, necesitaban bosques que les proporcionasen leña y pastos, lo que llevó a numerosos enfrentamientos violentos entre estos y aquellos por el uso de los que quedaban. Al no haber más tierra disponible, los pastos, prados y páramos se convirtieron en campos de cultivo. Esto supuso que hubiese menos ganado y, en consecuencia, menos proteínas en la dieta y menos abono. La escasez de fertilizante había sido uno de los problemas constantes en la economía feudal, y la disminución del ganado lo agravó. Las cosechas disminuyeron en la misma proporción en que aumentaban las tierras de cultivo. Los esfuerzos para aumentar la productividad, tales como la introducción de la rotación cuádruple, rotaciones más complicadas y el uso de abono verde, produjeron un cierto efecto en algunas regiones, pero los esfuerzos no se llevaron a cabo con la rapidez suficiente y sus resultados no fueron lo bastante sustanciales como para compensar los rendimientos decrecientes de las agotadas tierras marginales.

Como hemos visto, en el período de expansión de la economía medieval hubo una tendencia, por parte de los señores, encaminada a conmutar servicios en trabajo por rentas monetarias y a arrendar sus *demesnes* a campesinos prósperos. Mientras continuó el crecimiento urbano y demográfico, los precios de la mayoría de los productos agrícolas subieron al mismo tiempo que bajaban los salarios. Muchos señores, bien para reforzar sus menguantes ingresos, bien para sacar partido de la favorable relación precio-salario, decidieron volver a ocuparse del cultivo de su propio *demesne*, a veces aumentando este a expensas de los pastos o incluso de las tierras de los campesinos, e intentando volver a imponer los servicios en trabajo. Dichos intentos encontraron fuerte resistencia y tuvieron poco éxito en Europa occidental; los señores de la oriental, en cambio, demostraron tener más fuerza. En cualquier caso, la constante caída de los salarios hizo que a los señores les resultara rentable cultivar sus tierras con asalariados. Podían contratar incluso a campesinos acomodados, quienes de este modo aumentaban su riqueza; pero las grandes masas de población campesina se encontraron en una situación cada vez más apurada. En parte por esta razón, y también por el aumento de los impuestos que recaudaban reyes y señores locales, se produjo un incremento de las tensiones sociales, con brotes ocasionales de violencia e insurrección, como el levantamiento de los campesinos y los

trabajadores flamencos contra sus señores y patronos durante la Hambruna de 1315-1317.

La Peste Negra intensificó enormemente las tensiones y los conflictos sociales. La relación precio-salario se invirtió de repente; con la fuerte caída de la población y la demanda urbana, cayó también a gran velocidad el precio de los cereales y otros productos alimenticios, mientras aumentaban los salarios por la escasez de mano de obra. La primera reacción de las autoridades fue establecer un control de salarios; pero con ello solo lograron exacerbar la hostilidad de los campesinos y los trabajadores, quienes evitaban dicho control mientras les era posible y se rebelaban cuando intentaban imponérselo. En la segunda mitad del siglo XIV en toda Europa se produjeron insurrecciones, sublevaciones y guerras civiles. Aunque no todas estaban motivadas por el control salarial, todas estaban, de un modo u otro, relacionadas con el súbito cambio en las condiciones económicas que el hambre, la guerra y la peste habían traído consigo. En 1358 campesinos de toda Francia se levantaron espontáneamente contra sus señores y gobernantes. En Inglaterra, una serie de levantamientos locales precedieron a la gran sublevación campesina de 1381, en la que una mezcla de problemas religiosos y económicos casi hizo posible que triunfasen los revolucionarios. En Italia la violencia no fue mayor, en general, que la que en los siglos XI y XII acompañó a la lucha por la autonomía de los municipios; mas en 1378, los trabajadores de la industria de lana de Florencia lograron temporalmente el control de la ciudad, expulsando a sus patronos, «los peces gordos». Revueltas semejantes de trabajadores o campesinos, o de ambos, tuvieron lugar en Alemania, España y Portugal, Polonia y Rusia. Cualquiera que fuese el éxito que al principio las acompañara, todas fueron, sin excepción, sofocadas brutalmente por la nobleza feudal, los gobiernos urbanos o las nacientes monarquías nacionales.

Aunque las sublevaciones rara vez consiguieron sus objetivos, el cambio en las condiciones económicas supuso para los campesinos de Europa occidental la liberación de la esclavitud feudal. Pese a su fuerza política y militar, las clases gobernantes no podían imponer los servicios en trabajo ni controlar los salarios durante mucho tiempo, dado que los propios terratenientes rivalizaban en atraer campesinos a sus tierras, para que las trabajasen por un salario o en arriendo. En Inglaterra esto dio como resultado, tras una agitada última parte del siglo XIV, un siglo XV que algún autor ha denominado «la edad de oro del trabajador agrícola inglés». Los salarios reales, es decir, la proporción entre los salarios monetarios y los precios de los bienes de consumo, fueron más altos de lo que nunca antes lo habían sido o lo serían luego hasta el siglo XIX. En el resto de Europa occidental, como consecuencia de las fuerzas de mercado, desaparecieron los últimos vestigios de la servidumbre como institución y aumentaron los salarios y el nivel de vida de los campesinos. El bajo precio de los cereales, resultado de la escasa demanda urbana, y la abundancia relativa de tierra estimuló la cría de ganado y que se cambiase el cultivo de cereales por el de tubérculos y plantas forrajeras. La Gran Peste y las calamidades del siglo XIV a ella asociadas, si bien espantosas, vinieron a ser un fuerte purgante que abrió camino a un período de crecimiento y desarrollo renovados que se inició en el siglo XV.

En el este de Europa la evolución siguió un curso bien diferente. La densidad de población allí siempre había sido menor que en Europa occidental, había menos ciudades y con menos habitantes, y las fuerzas de mercado eran más débiles. Después de la Gran Peste, la vida urbana prácticamente se marchitó, los mercados decayeron y la economía retrocedió a un nivel de

subsistencia. En esas condiciones, la única alternativa del campesino a la autoridad del señor era la huida a tierras inexploradas y sin ocupar, con los peligros que ello conllevaba. En consecuencia, los señores, libres del control de una autoridad superior, llevaron al campesinado por la fuerza a una situación de servidumbre que había desaparecido en Europa occidental desde al menos el siglo IX.

Aunque la peste tuvo en jaque a las ciudades del oeste de Europa, sobrevivieron y al final se recuperaron. Es probable que el volumen total de producción y comercio fuera inferior a principios del siglo XV que en los primeros años del XIV, pero en diferentes momentos del siglo XV, según la región europea de la que se tratara, empezó la recuperación de la población, la producción y el comercio, y a principios del siglo XVI posiblemente sumaban más que en cualquier otro momento anterior de la historia. Mientras tanto, tuvo lugar un reajuste de fuerzas muy significativo. Las organizaciones gremiales, como reacción a la brusca caída de la demanda, endurecieron sus reglamentos para controlar con mayor efectividad la oferta en términos monopolizadores: limitaron la producción, hicieron cumplir los reglamentos laborales y restringieron la admisión de nuevos miembros a los hijos o parientes de los maestros fallecidos. Los comerciantes, con el fin de reorganizar sus operaciones de forma racional, inventaron o adoptaron la contabilidad de doble entrada y otros métodos de control. Las compañías comerciales del siglo XV no podían rivalizar con las sociedades Bardi o Peruzzi en cuanto a tamaño, pero la mayor de ellas, la banca Médici de Florencia, así como otras más, adoptaron una forma de organización similar a las modernas sociedades de control que reducía el riesgo de bancarrota en caso de quiebra de una sucursal. Los industriales, enfrentados a unos costos laborales en alza, buscaron nuevos métodos de producción que ahorrasen mano de obra o emigraron para escapar de las reglas restrictivas de los gremios.

También se dieron cambios regionales en la producción y el comercio, como resultado del aumento de la competencia. Ciudades como Florencia y Venecia no dudaron en usar la fuerza de las armas para someter a sus rivales y extender su dominio a sus vecinos. De forma más sutil, la feria de Ginebra fue sustituyendo gradualmente a las de Champagne del siglo XIV, sufrió luego y la competencia de la de Lyon antes de que acabase el siglo XV. En el norte, Amberes sustituyó poco a poco a Brujas como destino principal del comercio italiano. La Hansa Germánica se organizó formalmente en 1367, en parte como respuesta al retraimiento de la demanda y, en parte, ante los intentos de sus competidores de despojar a los comerciantes de sus privilegios; durante casi un siglo dominó el comercio del Báltico y el mar del Norte, pero a finales del siglo XV se vio contestada por los comerciantes, los exportadores y las flotas pesqueras de Inglaterra y Holanda. El conjunto de las ciudades italianas mantenía su superioridad comercial, pero el norte de Europa iba ganando terreno: una prefiguración de los cambios más drásticos que tendrían lugar en los siglos XVI y XVII.

2. El auge del islam

El islam, la última de las grandes religiones mundiales, tuvo su origen en Arabia en el siglo VII. Su fundador, el profeta Mahoma, había sido mercader antes de convertirse en líder político y

religioso. En el año 632, fecha de su muerte, prácticamente toda la península Arábiga estaba unida bajo su autoridad. Poco después sus seguidores estallaron con la furia de un torbellino del desierto, y en cien años habían conquistado un enorme imperio que se extendía desde Asia central hasta España, a través de Oriente Medio y el norte de África. Tras unos siglos de relativa quietud y después de la fragmentación del califato, como se conocía al imperio, los musulmanes (o seguidores del islam) volvieron a expandirse a partir del siglo XII (figura 4.1), difundiendo su religión y sus costumbres por Asia central, India, Ceilán, Indonesia, Anatolia y el África subsahariana. Por aquel entonces los árabes eran solo una pequeña minoría entre los millones de creyentes, pero la lengua común de la civilización islámica era la lengua árabe, en la que estaba escrito su libro sagrado, el Corán, aunque se utilizaban también otras lenguas, sobre todo el persa y el turco.

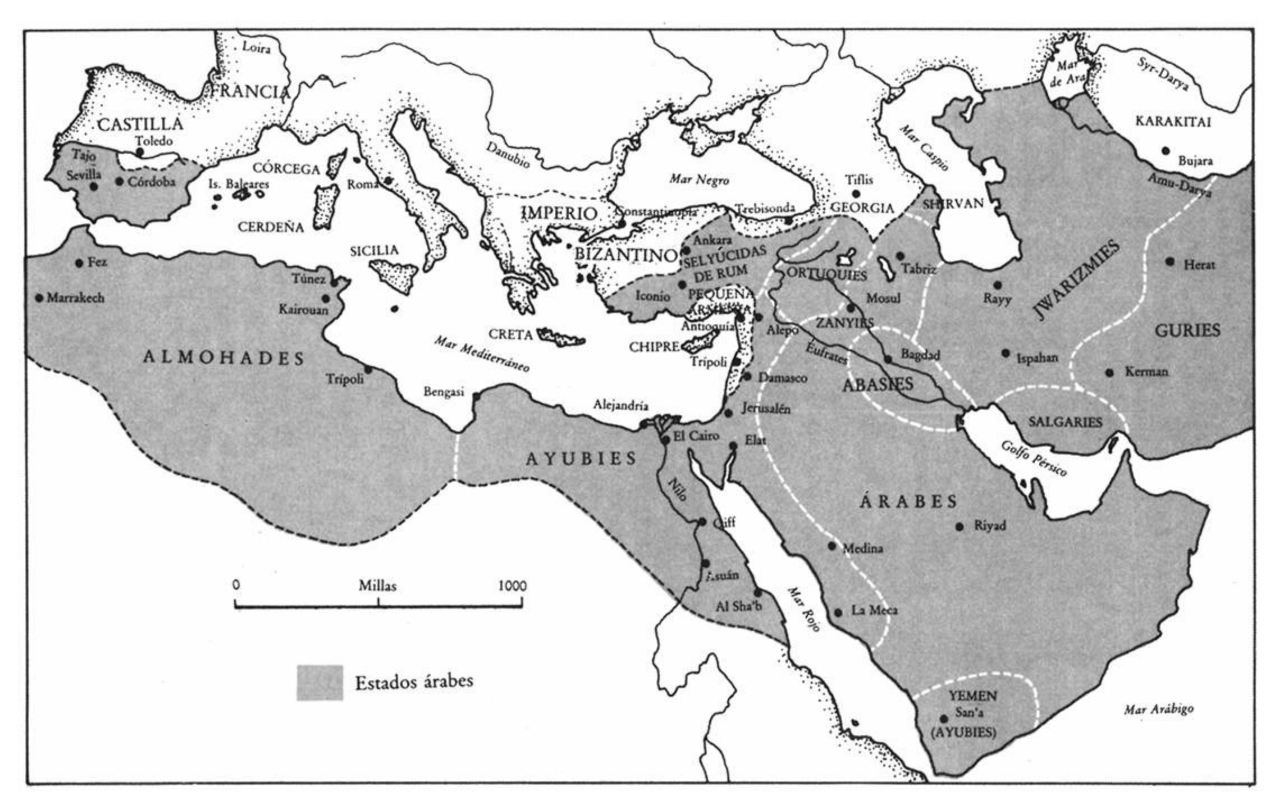


Figura 4.1 El mundo musulmán hacia el año 1200.

Los árabes originarios eran principalmente nómadas, aunque algunos practicaban agricultura de oasis y tenían unos pocos centros urbanos, como La Meca y Medina. Las tierras que conquistaron eran, en conjunto, casi tan áridas como Arabia, pero en ellas estaban las dos grandes cunas de la civilización: los valles del Nilo y del Tigris-Éufrates. Allí y en otros lugares los musulmanes practicaron una agricultura de regadío que alcanzó un alto nivel de productividad y sofisticación en algunas zonas (por ejemplo, el sur de España y Mesopotamia). Conquistaron, además, ciudades importantes, como Alejandría, El Cairo, y por último Constantinopla, a la que denominaron Estambul. Con el tiempo, el islam acabó siendo una civilización predominantemente urbana, aunque muchos musulmanes, árabes y otros,

continuaron siendo nómadas y cuidando sus rebaños de ovejas, cabras, caballos o camellos: rara vez ganado vacuno y jamás cerdos, pues Mahoma había prohibido el consumo de carne porcina.

Aunque el potencial agrícola de su territorio era limitado, su localización geográfica le confería grandes posibilidades comerciales. El centro político estaba situado entre el golfo Pérsico y el mar Mediterráneo y se hallaba abierto, además, al océano Índico. En él se encontraban todas las grandes rutas de caravanas entre el Mediterráneo y China. Como el propio Mahoma había sido mercader, el islam no consideraba las actividades mercantiles como ocupaciones inferiores; por el contrario, tenía respeto y estima por los mercaderes. Pese a tener prohibida la usura, los mercaderes musulmanes idearon numerosos y complicados instrumentos crediticios, como las cartas de crédito y las letras de cambio, que facilitaron su comercio. Durante cientos de años los árabes y sus correligionarios fueron los principales intermediarios en el comercio entre Europa y Asia. En este proceso facilitaron enormemente la difusión tecnológica. Muchos elementos de la tecnología china, entre ellos la brújula y el arte de la fabricación del papel, llegaron a Europa a través de los árabes.

Los árabes también introdujeron nuevos cultivos, como el arroz, la caña de azúcar, el algodón, los cítricos, la sandía, y otros frutos y verduras. En algunos casos obtenían estas plantas en la India o en otros lugares de Asia y África, y después las difundían por Europa. Un especialista ha calificado los logros agrícolas de los árabes de «revolución verde de la Edad Media». Parece probable que entre los siglos VIII y X el mundo islámico experimentase un auge en su población y economía similar a la primera logística de la Europa medieval.

Los árabes viajaban y comerciaban por tierra y mar, prueba de ello es el mar Arábigo, la extensión norte del océano Índico situada entre la península de Arabia y el subcontinente de la India, así denominado por haber sido dominio de los mercaderes y navegantes árabes, como el legendario Simbad. Algunos llegaron hasta China, en cuyos puertos existían colonias de mercaderes musulmanes. Cuando era posible, aprovechaban también los ríos para el transporte fluvial, complementándolos, sobre todo en Mesopotamia, con una densa red de canales. Por tierra, el camello, ese «barco del desierto», era el medio de transporte preferido para largas distancias, y para trayectos más cortos utilizaban caballos, mulas y asnos. El transporte en vehículos de ruedas desapareció de Oriente Medio hasta el siglo XIX, pero eran habituales enormes caravanas con cientos o incluso miles de camellos.

Uno de los principios del islam era la *yihad* o la guerra santa contra los paganos. Esto en parte explica el notable éxito de los musulmanes en la conversión de nuevos adeptos, dado que la opción que se ofrecía a los enemigos derrotados era convertirse o morir. Con los judíos y los cristianos, en cambio, los musulmanes aplicaban otra política: los toleraban por ser monoteístas, pero los sometían a impuestos (quizá otra razón del gran número de conversiones en esas comunidades). Los judíos en particular gozaban de gran libertad en el islam. Los comerciantes judíos tenían familiares o agentes por todo el mundo islámico desde España hasta Indonesia. Gran parte de lo que sabemos sobre el islam de la Edad Media procede del Genizah de El Cairo, un monumental archivo donde se guardaba todo papel en el que figurase escrito el nombre de Dios (Alá o Yahvé) y entre ellos las cartas, incluso las cartas comerciales entre los mercaderes judíos, que normalmente invocaban la bendición divina.

Como consecuencia de sus conquistas en el grecoparlante Imperio romano de Oriente, los árabes hicieron suyo gran parte del saber de la Grecia clásica. Durante la Edad Media europea,

junto con los chinos, se situaron a la vanguardia mundial en pensamiento científico y filosófico. Muchos autores griegos antiguos han llegado a nosotros únicamente gracias a sus traductores árabes. Las matemáticas modernas están basadas en el sistema de notación árabe; el álgebra, asimismo, fue un invento árabe. Durante el renacimiento intelectual europeo de los siglos XI y XII, muchos eruditos cristianos fueron a Córdoba y a otros centros intelectuales musulmanes a estudiar ciencia y filosofía clásica. A su vez, los comerciantes cristianos aprendieron las prácticas y técnicas comerciales de los musulmanes. Aunque el papa había prohibido comerciar con los musulmanes, los mercaderes cristianos —sobre todo los venecianos— no hacían mucho caso.

3. El Imperio otomano

Entre los pueblos que aceptaron el islam como religión se contaba una serie de tribus turcas nómadas de Asia central. Atraídas por la riqueza que al oeste y al sur les ofrecía el califato árabe, se encaminaron hacia él con la intención de atacarlo por sorpresa y saquearlo, pero finalmente se establecieron como conquistadores. Uno de ellos, Tamerlán, famoso por su crueldad, conquistó Persia (el Irán moderno) a finales del siglo XIV. Su imperio tuvo una corta vida, pero otro conquistador, Ismael, fundó a principios del siglo XVI la dinastía Safawí, que gobernó Persia hasta el siglo XVIII.

Los conquistadores turcos con más éxito fueron los otomanos, cuyos orígenes se remontaban al sultán Osmán (1259-1326), quien había logrado arrebatar un pequeño territorio en el noroeste de Anatolia (Asia Menor) al decrépito Imperio bizantino, que nunca se recuperó de haber sido conquistado por los cruzados occidentales y poseído brevemente por el llamado Imperio latino (1204-1261). Poco a poco, los otomanos extendieron su dominio sobre la totalidad de Anatolia y, en 1354, lograron asentarse de forma precaria en Europa al oeste de Constantinopla, que fue conquistada por fin en 1453 (figura 4.2). Durante el siglo XVI continuaron su expansión, apoderándose de territorios en el Cercano y Medio Oriente que previamente los árabes habían arrebatado al Imperio bizantino, además de otros en el norte de África; en Europa conquistaron Grecia y los Balcanes, y en 1683 llegaron a las puertas de Viena, siendo allí rechazados hasta Hungría.

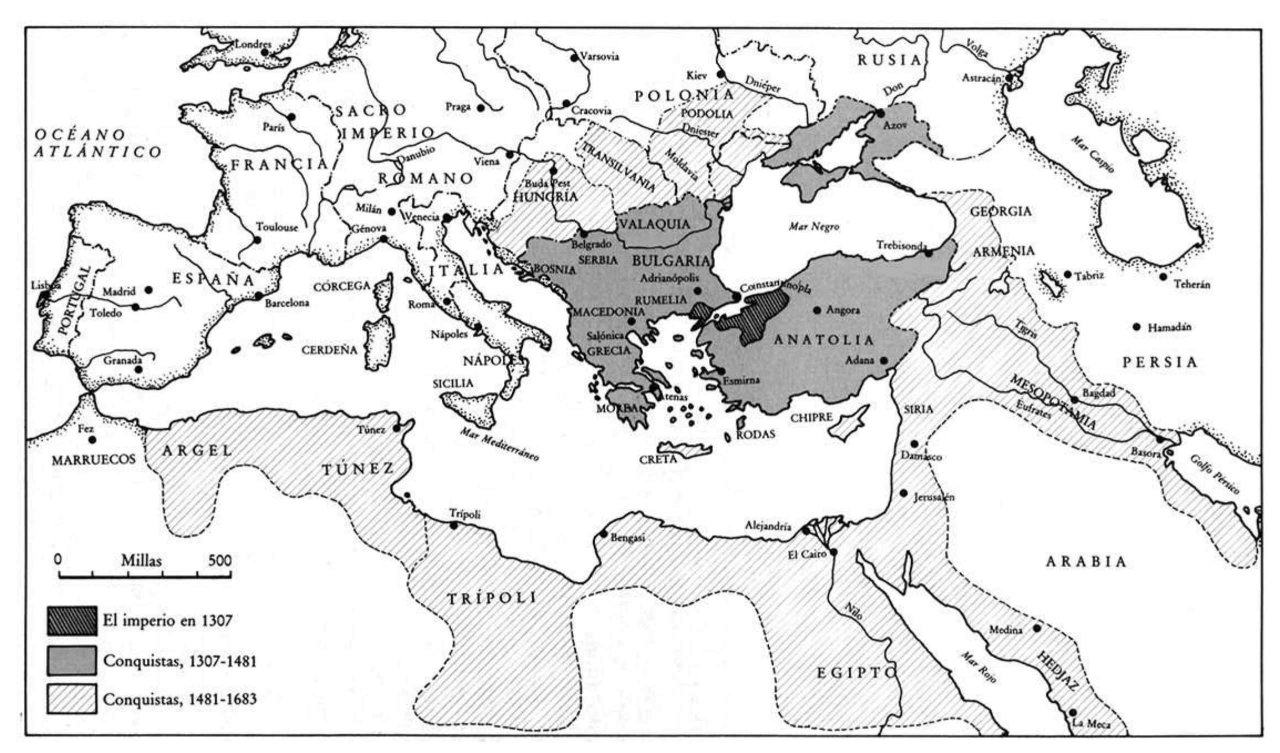


Figura 4.2 Crecimiento del Imperio otomano, 1307-1683.

El vasto imperio controlado por los turcos no constituía una economía unificada o un mercado común. Aunque sus muchas regiones contaban con diversidad de recursos y climas, el alto coste del transporte impedía una auténtica integración económica. Todas las regiones del imperio siguieron con las mismas actividades económicas que habían practicado antes de ser conquistadas, con poca especialización regional. La agricultura era la ocupación principal de la gran mayoría de los súbditos del sultán. El imperio perduró, a diferencia de casi todos los anteriores, porque los turcos establecieron un sistema impositivo relativamente justo que proporcionaba amplios ingresos para financiar la burocracia y el ejército del gobierno central. Funcionarios turcos destinados en las provincias del imperio mantenían el control y el orden, y obtenían la renta de ciertas parcelas de terreno, en cierto modo algo similar al feudalismo europeo medieval.

Los turcos tuvieron en Europa una exagerada reputación de violentos y rapaces. En realidad se comportaban de forma más bien benévola con sus súbditos siempre que los impuestos fueran cuantiosos y no existiera amenaza de revuelta o rebelión. Hicieron pocos esfuerzos por convertir a sus súbditos cristianos europeos al islam, excepción hecha de los jenízaros, soldados de élite reclutados de niños en las casas cristianas y a los que se daba instrucción intensiva bajo una estricta disciplina militar. También se toleraba a los judíos; cuando Isabel y Fernando expulsaron a los judíos de España en 1492 (véase pp. 153-154), muchos profesionales cultos y artesanos especializados pertenecientes a este grupo se alegraron de ponerse al servicio del sultán. Hacia el final del reinado de Solimán el Magnífico en 1566, todas las tierras del Mediterráneo oriental estaban bajo dominio otomano, que se centraba en mantener el esplendor de Estambul y las residencias del sultán a través de tributos regularmente enviados desde las provincias más remotas. Otras ciudades que habían conocido épocas de prosperidad durante el Óptimo Climático

Medieval experimentaron un descenso de población y riqueza en relación con El Cairo y Estambul, convirtiéndose en meros puestos fronterizos tributarios del territorio en expansión del Imperio otomano, que alcanzó su máxima extensión a comienzos del siglo XVII.

4. Asia oriental

La civilización china, que data de principios del segundo milenio antes de Cristo, presenta uno de los desarrollos más autónomos que han existido. Rara vez experimentó «bárbaras» influencias extranjeras, y cuando esto ocurría, no tardaban en ser absorbidas e integradas en la tradición china. Las dinastías surgían y caían, y a veces entre una y otra había períodos de anarquía y «estados en guerra», pero la civilización china característica siguió su desarrollo a lo largo de unas líneas que parecen trazadas de antemano. El confucianismo (una filosofía, no una religión) estaba ya completamente elaborado en el siglo V a.C. Aunque también florecieron otras religiones y filosofías, como el budismo y el taoísmo, no consiguieron desplazar al confucianismo, que siguió siendo la base filosófica de la civilización china. Asimismo, la tradición burocrática de gobierno, ejercida por mandarines versados en la filosofía de Confucio, se estableció en fecha muy temprana. En teoría, el emperador era todopoderoso, y hubo algunos que ejercieron el poder en toda su extensión, pero en general eran los mandarines quienes ejecutaban, y con frecuencia modelaban, sus deseos.

Desde la dinastía Han hasta el final de la dinastía Ching que terminó estableciéndose en la segunda mitad del siglo XVII, el acceso a la clase de los mandarines estaba abierto a quien aprobase los competitivos exámenes que se celebraban cada tres años. El hecho de que para entrar en la élite gobernante se debiese sobresalir en el conocimiento de los preceptos clásicos confucianos para mantener el buen gobierno y la prosperidad general significa que la alfabetización estaba extendida, al menos entre los hombres. Aunque muy pocos aspirantes finalmente podían llegar a los rangos más elevados de la selecta burocracia imperial, su reclamación de autoridad era reconocida en general y proporcionaba legitimidad a la continuación de una dinastía dada: mientras los tiempos fueran propicios y la competición estuviese abierta. La capacidad de leer y escribir extendida incluso entre los candidatos no admitidos, además, ayudaba a favorecer la difusión de innovaciones en agricultura, comercio y oficios artesanales por toda China.

La cuna de la civilización china estaba situada en el curso medio del valle del río Amarillo, donde el fértil suelo de loes que depositan los vientos procedentes de Asia central favorecía el cultivo. El alimento básico era el mijo, cereal originario de esa región que con posterioridad fue complementado con trigo y cebada provenientes de Oriente Medio, y después con arroz del sudeste asiático. La agricultura china siempre se ha basado en el trabajo intensivo, casi «de horticultura», haciendo abundante uso del regadío. Los animales de tiro no se introdujeron hasta muy tarde. Hacia el año 1000, no obstante, se introdujo una variedad superior de arroz que permitió la doble cosecha, con un gran incremento de la productividad. En algunas zonas favorecidas de China meridional, el Óptimo Climático Medieval hizo posible incluso un cultivo de tres cosechas, el que dos sucesiones de arroz seguidas por un cultivo de trigo se cultivaban en un arrozal determinado.

Sobre la base de esta agricultura productiva se produjo un crecimiento urbano y surgieron una diversidad de oficios especializados. Los trabajos en bronce, por ejemplo, alcanzaron un alto nivel de desarrollo. La manufactura de telas de seda se originó en China en fecha muy temprana; los antiguos romanos obtenían estas en las rutas de caravanas que atravesaban Asia central, la Ruta de la Seda, y en consecuencia China era conocida por los romanos como Sina o Serica (la tierra de la seda). La porcelana es también un invento chino, al igual que el papel y la imprenta. (Los chinos ya usaban papel moneda cuando Carlomagno acuñó los primeros peniques de plata. El resultado, fácilmente predecible para un economista, fue una emisión excesiva e inflación. Los chinos habían experimentado ya varios ciclos de inflación y colapso monetario antes de que Occidente descubriese el papel moneda). La brújula magnética, otro descubrimiento suyo, llegó a Occidente probablemente a través de los árabes. En general, los chinos alcanzaron bastante antes que Occidente un grado muy alto de desarrollo técnico y científico.

A pesar de su precocidad tecnológica y científica, China no experimentó un progreso tecnológico que la condujera a una era industrial. Los productos de artesanía estaban destinados a uso del gobierno, de la corte imperial y del reducido estrato de aristócratas terratenientes. Las masas de campesinos eran demasiado pobres para constituir un mercado de artículos tan exóticos. Incluso el hierro, en cuya producción también sobresalían los chinos, se usaba tan solo para armas y arte decorativo, no para fabricar herramientas. Por otra parte, los mercaderes y el comercio poseían una categoría muy baja dentro de la filosofía confuciana. Los escasos mercaderes que acumulaban algo de riqueza la empleaban para comprar tierras y sumarse así a las filas de la aristocracia.

Entre tanto, debido a la fertilidad de su población y de su tierra, sus habitantes crecieron en número y se extendieron. De 50 millones que se calculan alrededor del año 600 d.C., la población casi se duplicó en los 600 años siguientes. Se extendió por el río Amarillo hasta el mar, y hacia el sur hasta más allá del valle del Yangtsé. Mientras que en el siglo VII unas tres cuartas partes de la población vivían en el norte de China, a principios del siglo XIII más del 60% vivía en el centro y el sur. Para enlazar esas zonas el gobierno construyó una complicada red de carreteras y, sobre todo, canales. El Gran Canal, que unía los ríos Amarillo y Yangtsé, fue una magnífica proeza de ingeniería. El propósito principal de esta red de transportes era posibilitar al gobierno el mantenimiento del orden y la recolección de tributos e impuestos, pero facilitó asimismo el comercio interregional y condujo a una especialización laboral y geográfica elemental. En 1500, cuando la población china se había recuperado de los devastadores efectos de la combinación de peste, hambrunas, inundaciones y las invasiones mongolas, Pekín, la capital septentrional de la dinastía Ming, era con diferencia la ciudad más grande del mundo, con una población estimada de 672.000 personas. Con la adición de la capital meridional de Nanjing y las importantes ciudades de Hangzhou en el término meridional del Gran Canal y Guangzhou en la desembocadura del río de la Perla, China albergaba a cuatro de las diez ciudades más grandes del mundo.

En el siglo XIII se produjeron una serie de acontecimientos que afectaron profundamente no solo a China, sino a toda Eurasia, incluida Europa occidental. Fue la irrupción de los mongoles, bajo el mando de Genghis Khan, desde su tierra natal de Mongolia, situada al norte de China (figura 4.3). En poco más de medio siglo Genghis y sus sucesores crearon el imperio con mayor

continuidad territorial que ha conocido el mundo, el cual se extendía desde el océano Pacífico en el este hasta Polonia y Hungría en el oeste. Durante ese proceso, instalaron a sus paisanos en los gobiernos de Asia central, China, Rusia y Oriente Medio. (Derrocaron el califato árabe en 1258, dejando Bagdad en ruinas). Aunque su nombre es casi sinónimo de rapiña y violencia, los mongoles hicieron lo que suelen hacer los conquistadores bárbaros: asentarse y adoptar la civilización de los conquistados. En Asia central y en Oriente Medio se convirtieron al islam y se mezclaron con sus aliados turcos y con la población indígena. En Rusia, sin embargo, lejos de adoptar el cristianismo ortodoxo, mantuvieron su estilo de vida característico hasta 1480, cuando el Gran Duque de Moscú, Iván III, se rebeló y logró librarse del «yugo mongol». En China siguieron un camino intermedio; se asentaron como dinastía Yuan (1260-1368) a la usanza china y adoptaron las costumbres chinas, pero intentaron mantener su diferenciación étnica, lo que llevó a su derrocamiento al cabo de poco más de un siglo.

En su épico viaje, Marco Polo conoció a Kublai Khan, el nieto y quinto sucesor de Genghis. Por aquel entonces los mongoles habían abandonado ya su actitud guerrera y mantenían la paz y el orden en todos sus dominios. El comercio entre China y el Mediterráneo conoció un florecimiento mayor aún que en los tiempos del Imperio romano: en realidad, solo superado en el siglo XIX. Otro comerciante italiano, coetáneo de Polo, describió la Gran Ruta de la Seda como «perfectamente segura, de día y de noche». Esta carretera, no obstante, también era la ruta por la cual la mosca transmisora del bacilo *Yersinia pestis* se abrió camino tras darse un banquete con las marmotas y los grandes gerbos de las tierras altas de China occidental hasta las costas del mar Negro en 1347 propagando así la Peste Negra.

La dinastía Ming (1368-1644) restableció las costumbres tradicionales chinas, especialmente el confucianismo y el sistema mandarín. La primera mitad de la era Ming fue testigo de un considerable crecimiento económico y demográfico. Durante los últimos años del dominio mongol, y durante la revuelta contra este, carreteras y canales habían ido deteriorándose y la población había disminuido a consecuencia de inundaciones, sequías y guerras. El gobierno se propuso dedicar parte de sus energías a restaurar el sistema de comunicaciones, y, al gozar de una paz relativa, la población comenzó de nuevo a crecer, sobrepasando los 100 millones alrededor de 1450. En 1421 los Ming trasladaron la capital de Nanking a Pekín (Beijing), en el extremo norte del país, para estimular el comercio norte-sur. Se introdujo el cultivo del algodón y la manufactura de tejidos elaborados a partir de él. La especialización regional se hizo más pronunciada. Pero lo más notable de todo fue que los chinos comenzaron a comerciar con regiones de ultramar. Anteriormente los chinos habían dejado el comercio exterior en manos de mercaderes extranjeros, pero en los primeros años de la era Ming, barcos y mercaderes chinos comerciaban con Japón, las Filipinas (como se denominarían luego), el sudeste asiático, la península Malaya e Indonesia. En el primer cuarto del siglo XV, un almirante chino, Cheng-ho, dirigió grandes expediciones navales al océano Índico, creando colonias de población china en puertos de Ceilán, India, el golfo Pérsico, el mar Rojo y la costa oriental de África. Entonces, de repente en 1433, el emperador prohibió realizar más viajes, decretó la destrucción de los barcos capaces de surcar el océano e impidió que sus súbditos volvieran a salir al extranjero. Las colonias, abandonadas a su suerte, acabaron por desaparecer. Cabe preguntarse qué distinto habría sido el curso de la historia si los chinos aún hubieran estado en el Índico cuando llegaron los portugueses a finales de siglo.

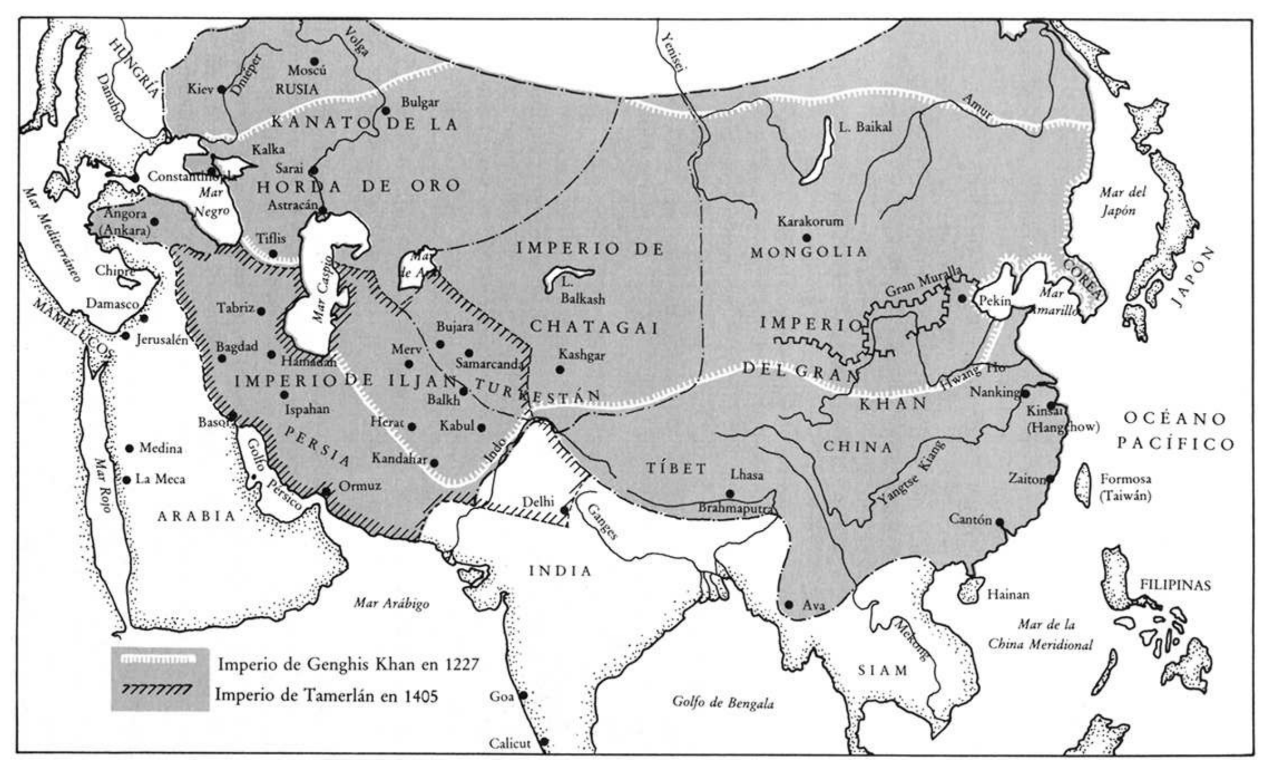


Figura 4.3 El Imperio mongol y sus vecinos, hacia el año 1300.

Corea y Japón se desarrollaron después de la civilización china, y en gran medida a imitación suya, pero el desarrollo de Corea fue anterior al de Japón y estaba mucho más avanzado antes de las invasiones mongolas del siglo XIII. Durante el precedente y favorable Óptimo Climático Medieval, la península coreana fue unificada bajo gobernantes que reclamaban autoridad imperial muy similar al «mandato del cielo» del emperador chino mientras al mismo tiempo pagaban tributo para mantener a raya a los ejércitos chinos. Los gobernantes de Corea favorecieron avances similares a los realizados por la dinastía Song en agricultura, metalurgia y comercio. El primer uso conocido de caracteres metálicos movibles ocurrió en 1234 durante la dinastía Goryeo (918-1392 d.C.), que también creó prósperas industrias de cerámica y papel.

Japón siguió siendo un fragmentado conjunto de islas durante la mayor parte de este período, perdiéndose los avances agrícolas que tuvieron lugar en China y Corea hasta los inicios del siglo XIV. En las latitudes japonesas favorecidas por el Óptimo Climático Medieval, también se produjeron no menos de doce erupciones del monte Fuji en el período comprendido entre el 800 y 1083. Solo durante los siguientes siglos de inactividad volcánica la población de Japón pudo continuar creciendo, desde una base muy baja de aproximadamente 5,75 millones de habitantes hasta 17 millones en 1500. Kublai Khan intentó invadir Japón desde Corea en 1274 y 1281, pero después de que a los mongoles les hicieran retroceder hasta sus barcos en agosto de 1281, su flota fue destruida por un tifón al que los japoneses llamaron *kamikaze* («vientos divinos»), convencidos de que sus islas se hallaban bajo protección divina. Durante los siglos XV y XVI los piratas japoneses devastaron las costas de China y Corea, pero a principios del siglo XVII y después de que el shogunado Tokugawa consolidara su poder y unificara Japón, el shogún, a imitación del emperador Ming, prohibió a los japoneses viajar al extranjero (bajo pena de muerte

si volvían) y la construcción de barcos aptos para viajes de alta mar.

5. El subcontinente indio

El subcontinente indio, incluidos los actuales países de Pakistán, Bangladesh y Sri Lanka, tiene aproximadamente el mismo tamaño que la Europa que hay al oeste de la antigua Unión Soviética (figura 4.4). Su población es aún más diversa que la europea en lo que respecta a orígenes étnicos o a lenguas, y son también variados su terreno y su clima, con selvas monzónicas tropicales, ardientes desiertos y montañas glaciales. A lo largo de su historia, desde la primera civilización junto al río Indo en el tercer milenio antes de Cristo hasta el presente, ha visto surgir y caer principados, reinos e imperios en desconcertante variedad. Pero, en general, esta sucesión de sistemas políticos poco ha importado al hombre y la mujer corrientes, los campesinos que mantenían con su trabajo a los gobernantes, salvo que algunos de esos gobernantes han sido más crueles y eficaces sacando un excedente en tributos e impuestos.

Es posible que la población aborigen del subcontinente estuviese emparentada con la de Australia. No obstante, a lo largo de los siglos y los milenios, fue incrementada —o sumergida— por oleadas de emigrantes e invasores. La mayoría de los recién llegados —griegos de Bactriana, escitas, partos, mongoles y otros— entraron por el noroeste a través de Persia y Afganistán, pero algunos también lo hicieron por el noreste desde el Tíbet y Birmania. Finalmente, con una excepción importante, los musulmanes, estos pueblos adoptaron las costumbres indígenas y la cultura del lugar, incluso las religiones locales.

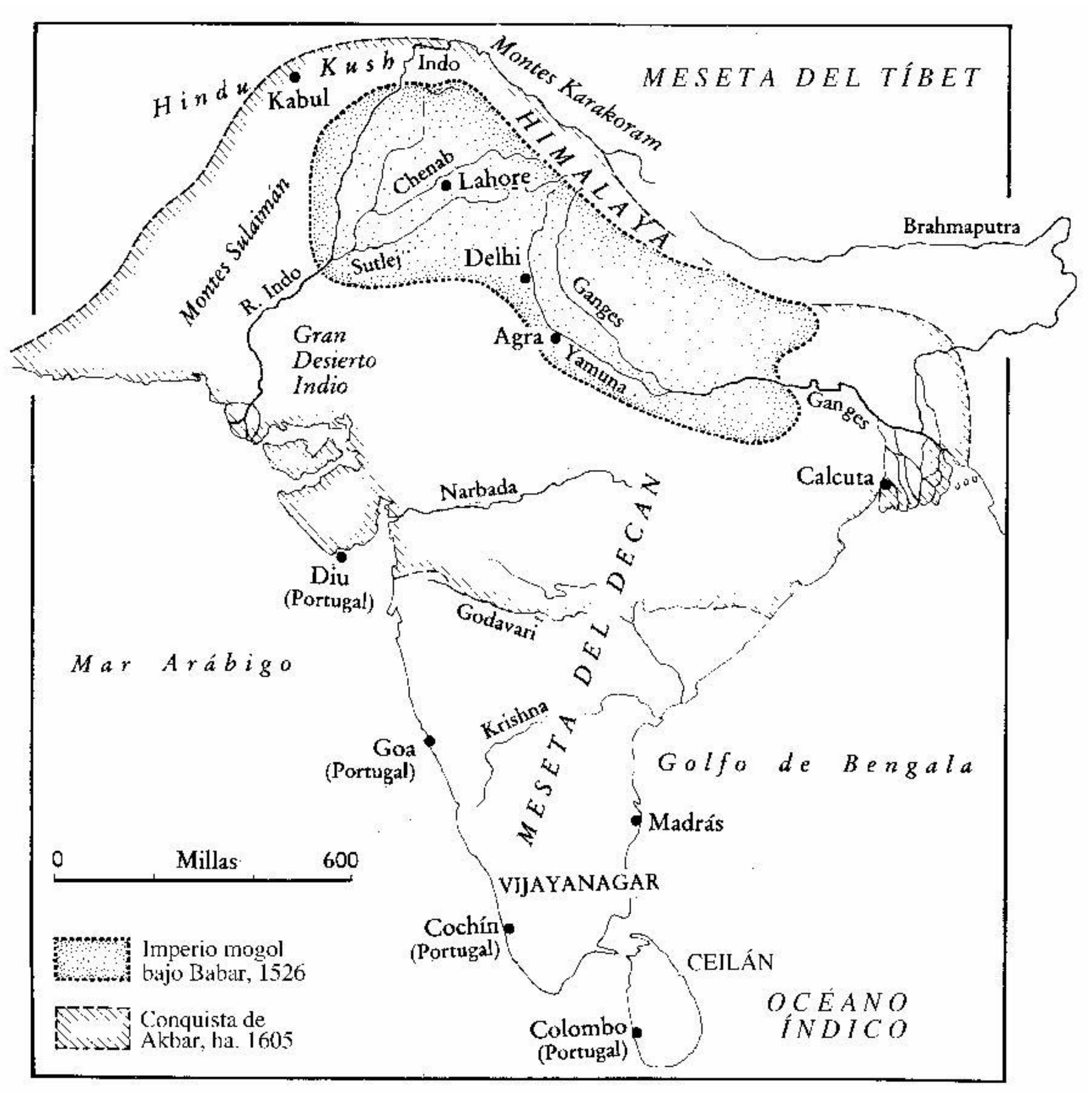


Figura 4.4 India hacia el año 1600.

La religión ejercía mayor efecto sobre la economía que el gobierno, pero la complejidad de ese tema se resiste a una explicación sucinta. La primitiva religión original fue el hinduismo, que se desarrolló con muchas variantes y sectas heterodoxas, como los jainas y los sikhs, aún hoy activos. El budismo, aproximadamente contemporáneo del confucianismo chino, fue una de estas variantes pero obtuvo su mayor aceptación en China, Corea y Japón, y casi desapareció de la India antes de la era moderna. No fue este el caso del islam, que se introdujo en el subcontinente a principios del siglo VIII para volver con renovado dinamismo en el XIII y posteriormente. Después de que Tamerlán saqueara Delhi en 1398, los refugiados hindúes se reagruparon al sur, donde agrandaron Vijayanagar, que hacia 1500 era la segunda ciudad más grande del mundo después de Pekín, con 500.000 habitantes. Con el tiempo fue rodeada por sultanatos

musulmanes, y cayó ante los ejércitos del Imperio mogol, que había sido fundado en 1526 por Babur, descendiente de Tamerlán, y al que su nieto Akbar dio una gran expansión en 1565 (figura 4.5). Hoy de ese Patrimonio de la Humanidad solo quedan ruinas, pero el cercano enclave costero de Goa conserva su esplendor histórico. Allí establecieron los portugueses su cuartel general en 1510 tras cooperar con un corsario hindú contra el sultán local y mantuvieron su posesión del territorio hasta 1961.

Uno de los modos en que la religión interfería en la economía era a través del sistema hindú de castas. La casta la determinaba principalmente la ocupación, pero parece ser que en su origen tuvo también un elemento étnico. Las castas originarias, o *varnas,* eran cuatro: los brahmanes o sacerdotes; una casta de guerreros y dirigentes; otra de agricultores, artesanos y mercaderes, y una última de sirvientes; pero con el tiempo se multiplicaron hasta adoptar una (o varias) para cada categoría ocupacional. El elemento jerárquico en el sistema de castas era muy fuerte y muy riguroso en cuanto al contacto social e incluso físico. La endogamia de casta era casi universal y la regla general por la que se regía el estatus era el concepto de impureza, tanto literal como figurada: a la ocupación más baja correspondía el estatus más bajo, y algunos eran «intocables» y hasta «indignos de ver» (por ejemplo, los que trabajaban lavando la ropa de los intocables tenían que hacerlo de noche para no ser vistos). Aunque el sistema de castas probablemente no fuera tan rígido como a veces se describe, debió de constituir una barrera tanto para la movilidad social como para una asignación eficaz de recursos. Otro elemento de la religión hindú enemigo del progreso económico fue su veneración por el ganado vacuno: esas «vacas sagradas» que vagaban a su antojo por el campo sin que se pudieran matar ni consumir.

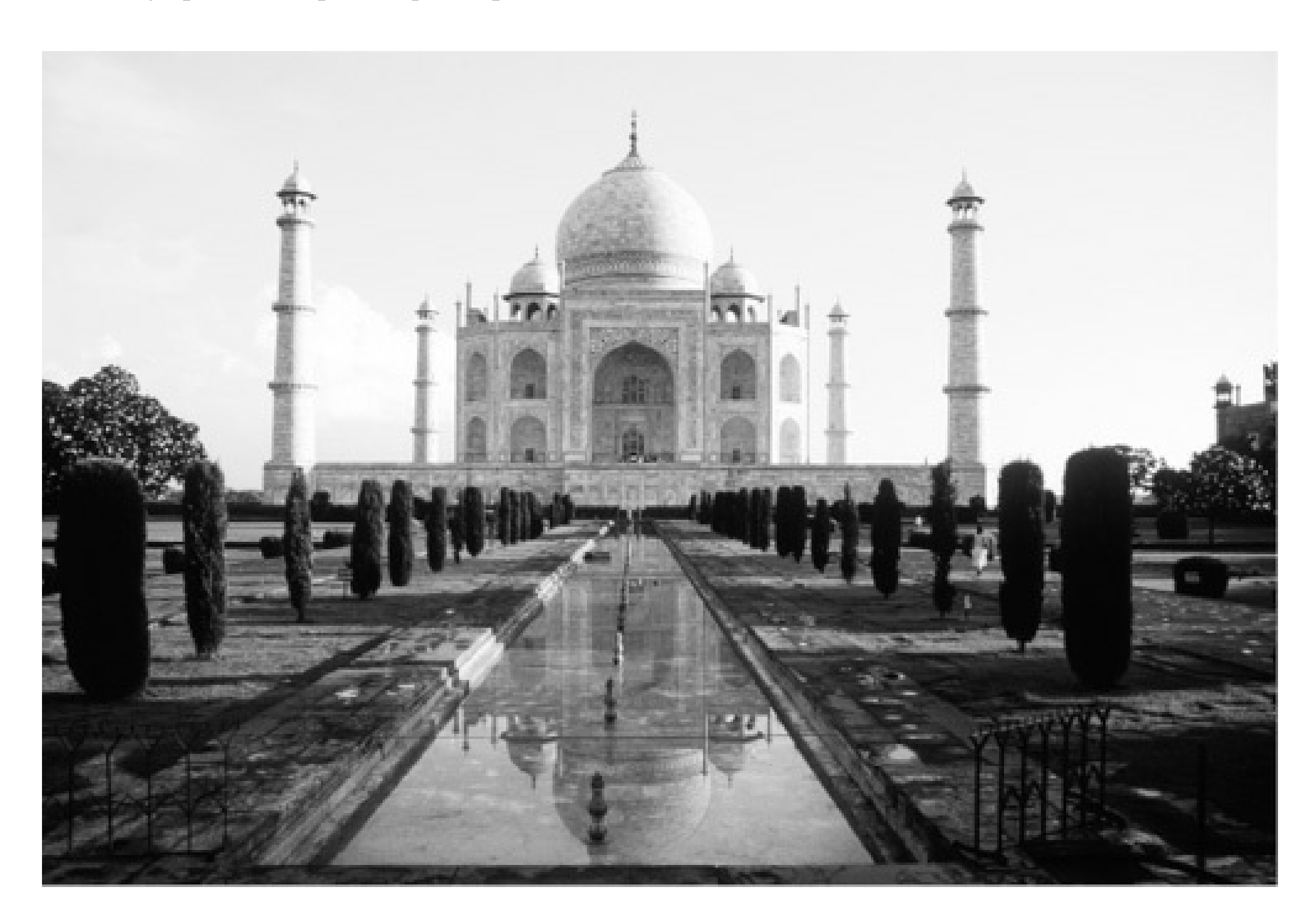


Figura 4.5 El Taj Mahal. Este elegante edificio, que muchos consideran el más bello del mundo, se construyó por orden de un emperador mogol del siglo XVII como mausoleo para su esposa. Durante más de diez años, miles de obreros y artesanos trabajaron para construirlo. Foto: P. Velasco. Fototeca de España/Anaya.

A través de los siglos, y aún hoy, la gran mayoría de la población del subcontinente habitaba en pueblos y se dedicaba principalmente a una agricultura con una productividad muy baja, casi de subsistencia. En las zonas densamente boscosas se utilizaba, incluso en tiempos relativamente recientes, una técnica de tala y quema muy similar a la practicada en el norte de Europa antes del advenimiento de las comunidades sedentarias. En otros lugares, las técnicas agrícolas y los cultivos dependían de las características de su suelo y clima. En el área monzónica el alimento básico era el arroz, traído inicialmente de Indochina, su lugar de origen. En las tierras más secas, el alimento básico era el trigo o la cebada, provenientes de Oriente Medio, o el mijo, originario de China o quizá de Asia occidental. La planta verdaderamente autóctona de la India fue el algodón, que se menciona en el Rig Veda, el libro sagrado hindú.

Aunque la mayoría de su población dedicaba su tiempo y energía a la agricultura, la India no carecía de hábiles artesanos. Prueba de ello son sus complejas obras de arte, su escultura y su arquitectura monumental, como el Taj Mahal (figura 4.5), que pueden compararse con lo mejor del arte griego y romano. Sin embargo, estos artesanos trabajaban para los ricos y poderosos; las masas no tenían poder adquisitivo y no existía una clase media digna de mención. El poco comercio que existía estaba en manos de extranjeros, sobre todo de árabes. Una razón geográfica de esta anomalía es la ausencia de puertos viables alrededor de las costas de India. Históricamente, las ciudades más importantes de India se hallaban a lo largo de los ríos Indo y Ganges al norte, lo que permitía una agricultura extensiva. Las tierras altas interiores estaban poco pobladas, y allí donde la agricultura era posible los gobernantes locales explotaban a los campesinos de forma despiadada. Goa no era el único enclave con solo acceso limitado al interior o a extensa tierra arable. La superior tecnología naviera de los portugueses, junto con su estratégico uso del cañón a bordo de los barcos y por encima de las entradas a los puertos, les permitió establecer los enclaves que se muestran en la figura 4.4.

6. El sudeste asiático

El sudeste asiático, desde Birmania hasta Vietnam al este y la península Malaya al sur, se denomina también Indochina por ser una mezcla de las culturas china e india, que obtuvo numerosos elementos de la tecnología y economía de China, pero la influencia cultural de la India debió de ser más importante, si exceptuamos Vietnam. Indonesia, como su nombre indica, también sufrió gran influencia de la India, de cultura hinduista y budista al principio, y más tarde del islam. Uno de los agentes de difusión fueron los monjes budistas que en la selva fundaron monasterios que desempeñaban una función muy parecida a los del Císter en el norte de Europa, difundiendo los progresos técnicos además de la cultura religiosa.

El sudeste asiático, Indonesia incluida, hizo dos grandes aportaciones a la civilización mundial. En primer lugar el arroz, que se convertiría en el alimento básico no solo de China e India, sino también de amplias áreas del hemisferio oriental y occidental, tuvo su origen en la Indochina continental; su cultivo se remonta al segundo milenio a.C., si no antes. La otra gran

contribución, las especias —pimienta, nuez moscada, jengibre, clavo, etc.—, procedía principalmente de las islas del archipiélago indonesio, si bien la canela proviene de Ceilán.

La historia documentada del sudeste asiático es bastante breve, apenas más de mil años. Por lo que respecta a épocas anteriores, los historiadores deben apoyarse en el testimonio de restos arqueológicos, como el impresionante templo de Angkor Vat en Camboya, y en lo que cabe deducir de los documentos indios y chinos. No obstante, en Tailandia y Vietnam hay evidencia de asentamientos de pobladores neolíticos cazadores-recolectores en el 10000 a.C.; conocían la alfarería, quizá ya en el quinto milenio a.C.; hay herramientas, armas y adornos de bronce que datan del segundo milenio y la artesanía del hierro se introdujo hacia 500 a.C. Durante el Óptimo Climático Medieval se formaron importantes estados en el sudeste asiático a lo largo de las tres principales cuencas fluviales, que están separadas por las tierras altas selváticas: el Irawadi (el reino de Pagan, en la actual Birmania), el Chao Praya (Sukhothai, en la actual Tailandia) y el Mekong (Angkor, en la actual Camboya). En las costas del mar del Sur de China surgieron los reinos de Champa y Dai Viet, que ocasionalmente se enfrentaron a la expansión del imperio chino de los Song, antes de que todos ellos perdieran población y sufrieran invasiones extranjeras en los años que condujeron a la llegada de los portugueses en el siglo XVI. La mayoría de la población vivía en los grandes valles aluviales de ríos como el Irawadi, el Mekong, el Rojo y otros, donde los cultivos de regadío del arroz proporcionaban la subsistencia, y en las ricas tierras volcánicas de islas como Java y Bali. La pesca fluvial y marítima era otro importante factor de la dieta y formaba parte del comercio local a cambio de arroz.

La pimienta y otras especias más exóticas de las Molucas, las célebres «islas de las especias», tuvieron desde antiguo un buen mercado en India, China, Oriente Medio e incluso Europa. Los musulmanes, árabes o no, fueron los principales intermediarios entre India e Indonesia; también fueron ellos los responsables de la difusión del islam por toda Indonesia (excepto Bali, que permaneció fiel a sus costumbres hindúes). Los árabes transportaban los cargamentos desde India hasta Alejandría y otros emporios del Mediterráneo oriental, donde mercaderes italianos, principalmente venecianos, los compraban y distribuían por Europa. El deseo de burlar este «monopolio», como lo consideraban otros europeos, fue uno de los motivos fundamentales de los viajes de exploración portugueses, que les llevarían a descubrir la ruta marítima que circunda África.

7. África

Desde los primeros tiempos, la historia del norte de África ha estado íntimamente relacionada con la europea, en especial con la de la Europa mediterránea. El África subsahariana (o África negra), por su parte, rara vez se vio afectada por los acontecimientos europeos o de cualquier otra parte del mundo hasta el siglo XVI, o incluso el XIX. La ausencia casi absoluta de documentos escritos anteriores a la llegada de los europeos hace que sea problemático conocer su historia. Desde luego esto no implica que no la hubiera o que carezca de importancia. La reciente investigación, basándose en los restos arqueológicos y la tradición oral, ha descubierto una gran cantidad de información útil para conocer el pasado del «continente oscuro».

La historia escrita de África empieza con el antiguo Egipto, mencionado brevemente en el

capítulo 2. Los fenicios recorrieron toda la costa africana, y su colonia Cartago rivalizaba con Roma por el control del Mediterráneo. El repentino y violento ataque del islam casi convirtió a este en un lago musulmán por un breve tiempo durante la Alta Edad Media. Aunque separada de Europa tanto por la religión como por las aguas —la primera trababa la comunicación y el comercio, las segundas los facilitaban—, no obstante el norte de África siguió desempeñando un papel, tanto en la historia europea como en la africana y la musulmana. De hecho, fue a consecuencia de las conversiones al islam que tuvieron lugar en la franja subsahariana del África negra como esta última entró en contacto con la economía europea. (El cristianismo había penetrado en Nubia y Abisinia, o Etiopía, antes del ascenso del islam, pero la conquista de Nubia por parte musulmana provocó que Abisinia se viera desgajada del resto de la cristiandad).

La economía del norte de África era similar a la de la Europa mediterránea. Se cultivaban cereales allí donde hubiera un adecuado régimen de lluvias (a veces complementado con regadío) y en los demás sitios predominaba el pastoreo nómada. Existía un comercio muy activo; la industria, en cambio, era de tipo doméstico. Una ramificación de aquel se extendía por el Sáhara hacia el África negra. Antes de la era cristiana había existido ya cierto comercio transahariano, que no se normalizó hasta la introducción de camellos (desde Oriente Medio) en el siglo II o en el III. Aun entonces, el gasto del viaje hacía que estuviera limitado a artículos de poco volumen y elevado valor, sobre todo oro y marfil (y esclavos, pero estos viajaban a pie). También se transportaban en ambas direcciones los dátiles que crecían en las palmeras de los oasis del desierto.

La economía del África subsahariana era tan diversa como su clima, su topografía y su vegetación. En contra de la idea generalizada, tan solo una parte de la zona está cubierta de jungla o selva tropical: principalmente la cuenca del Congo (o Zaire) y la costa sur de África occidental. Entre la selva y los desiertos del norte (Sáhara) y del sur (Kalahari), se encuentran vastas extensiones de sabana formada por hierba y arbustos. El interior de la costa oriental, desde Etiopía en el norte hasta la punta sur, es una cresta montañosa salpicada por grandes lagos. Los grandes ríos africanos —Nilo, Níger, Zambeze y otros— no estimularon el desarrollo del comercio que habría podido esperarse debido a la frecuencia de cascadas y rápidos a lo largo de su curso.

La población era aún más variada que el paisaje. Aunque los habitantes originales eran todos de piel oscura o negra, existía enorme diversidad étnica, racial y lingüística. Sin embargo, en todas partes la tribu era el grupo social básico, por encima de la familia. Formas de gobierno de mayor envergadura —confederaciones, reinos y hasta imperios— surgieron de forma ocasional, como el antiguo imperio de Ghana, que tuvo una duración sorprendentemente larga; pero, sin esa necesidad del estado burocrático que son los documentos escritos, la mayoría fueron bastante efímeros.

También la economía era diversa, y abarcaba desde la caza y la recolección más primitiva hasta una agricultura y ganadería bastante complejas que se practicaban en la sabana y otros espacios abiertos. Es probable que en el segundo milenio a.C. se introdujeran animales domésticos y plantas de Egipto o algún otro país mediterráneo. Debido a las diferencias de clima y régimen de lluvias, el trigo y la cebada, los alimentos básicos de la agricultura del Mediterráneo y del Oriente Medio, no prosperaron en el África subsahariana. Dada la presencia permanente en toda África central de la mosca tsé-tsé, que transmite una enfermedad mortal a los

animales domésticos de gran tamaño, los agricultores no podían disponer de animales de tiro; estaban supeditados a la cultura de azada, y utilizaban azadones de madera o de hierro. En las áreas de selva empleaban una técnica de tala y quema, y cambiaban de campos cada pocos años; cultivaban tubérculos y plátanos (introducidos desde el sudeste asiático y posteriormente difundidos a América), y completaban su dieta con peces de río. Aunque el nivel tecnológico era bajo en general, eso no impidió el surgimiento de una casta especializada de herreros, por ejemplo, o de comerciantes profesionales.

El comercio era casi ubicuo, dándose incluso entre los cazadores-recolectores, siempre que tuviesen contacto con otros grupos sociales. Los nómadas del Sahel, la árida franja sur del Sáhara, intercambiaban los productos que obtenían de sus rebaños —carne, leche y lana— por cereales, tejidos y metales de los pueblos sedentarios de la sabana. Otros objetos de comercio eran la sal y el pescado seco o salado. En África oriental se utilizaba como dinero conchas para obviar la necesidad de trueque. El transporte de mercancías a lo largo de los ríos se hacía generalmente en canoas. Por tierra, a falta de animales de carga, los porteadores las cargaban sobre sus cabezas.

8. Las Américas

En general, los investigadores están de acuerdo en que la población nativa india de las Américas (los amerindios) descendía de unos pueblos mongoloides (o premongoloides) que en algún momento de un remoto pasado cruzaron lo que ahora es el estrecho de Bering, que habría sido entonces una especie de puente de tierra firme. Menos acuerdo existe a la hora de determinar la fecha en que ocurrió; los cálculos fluctúan entre hace unos pocos miles de años y hace más de 30.000. Recientes descubrimientos arqueológicos tanto en el norte como en el sur de América favorecen la última hipótesis. Parece además poco probable que hubiera tan solo una única ola migratoria; seguramente las migraciones se dieron en oleadas a lo largo de miles de años. Se han propuesto, e incluso se han intentado probar, ingeniosas teorías según las cuales los aborígenes llegaron por mar atravesando el Pacífico o el Atlántico. Pero, aun cuando uno o varios de esos viajes hubieran tenido éxito, es muy improbable que toda la población de las Américas de la época precolombina, que ocupaba todo el continente y hablaba lenguas muy diferentes, pudiera descender de los supervivientes de aquellos.

Mucho antes del principio de la era cristiana en el Viejo Mundo, el Nuevo estaba ya poblado desde lo que ahora son Canadá y Alaska en el norte hasta la Patagonia y Tierra del Fuego en el sur. No obstante, la densidad de población variaba de forma considerable, así como el nivel cultural, desde las grandes llanuras de América del Norte y la selva amazónica, apenas pobladas, hasta las ciudades hormigueantes de gente de América Central y del litoral y las tierras altas andinas. La densidad de población era directamente proporcional a la productividad de la economía: mayor en las áreas cuyos habitantes practicaban agricultura sedentaria y menor en aquellas cuya población vivía aún de la caza y la recolección.

Los amerindios habían descubierto la agricultura independientemente de los habitantes del Viejo Mundo, pero no todos ellos la practicaban. Esta había alcanzado un alto nivel de desarrollo en México, América Central y el noroeste de América del Sur, pero también existía en lo que

hoy es el sudoeste de Estados Unidos y en los bosques orientales de América del Norte. El cultivo básico era el maíz, complementado con tomates, calabazas, judías y, en las tierras altas andinas, la patata. Los amerindios no tenían animales domesticados, excepto el perro y, también en los Andes, la llama, que podía usarse como animal de carga, pero no de tiro. Su tecnología, por tanto, era la cultura de azada. Conocían también algunos metales: oro de aluvión, utilizado para adornos, la plata y el cobre, pero no el hierro. Sus utensilios eran de madera, hueso, piedra y, sobre todo, de obsidiana, un cristal volcánico natural que usaban para cortar y esculpir. A pesar de su tecnología en apariencia primitiva, crearon una arquitectura monumental y unas obras de arte complejas y elaboradas.

También los mercados y el comercio se dieron desde fecha temprana. Existen restos arqueológicos de la mitad del segundo milenio antes de Cristo que prueban la existencia de comercio entre lugares situados a gran distancia. Entre los siglos VIII y IV a.C., la cultura olmeca, localizada a lo largo de la costa del golfo de México, mantuvo relaciones comerciales con el área montañosa del centro de México. Entre los artículos con los que se comerciaba había estatuillas finamente talladas y otros objetos artísticos hechos de jade, y la muy apreciada obsidiana, así como granos de cacao, que se utilizaban a modo de dinero aparte de para su consumo.

La civilización maya, situada en lo que hoy es Guatemala y Yucatán, surgió más o menos en esta época o un poco después. Sus construcciones más notables son sus enormes pirámides, parecidas a las egipcias, con templos en la parte superior (figura 4.6). Los mayas también poseían un calendario y una escritura que hasta hace poco no sabía descifrarse. Se sabe poco respecto a su organización social y económica, pero los mercados eran algo corriente y, como en el resto del continente, el maíz era su alimento básico. La sociedad debía de estar organizada de forma jerárquica para construir su monumental arquitectura, y los excedentes alimentarios seguramente eran lo bastante abundantes como para dejar libre una mano de obra compuesta por artesanos y constructores especializados. La civilización maya tuvo su cenit entre los siglos IV y IX de la era cristiana. Al parecer, luego la población se rebeló contra el dominio de los sacerdotes, quizá con ayuda de invasores del norte. Los templos, abandonados por los fieles, se convirtieron en ruinas y fueron invadidos por la selva circundante (figura 4.6).



Figura 4.6 El Templo de los Guerreros es solo una de las estructuras monumentales de la ciudad maya de Chichen-Itzá. La variedad de estilos arquitectónicos sugiere que el lugar estuvo ocupado durante largos períodos y por diversas culturas. Ruinas mayas de escala comparable aún se están descubriendo en las selvas de la península del Yucatán en México. Foto: 123RF.

Después de los mayas, otras culturas de las tierras altas mexicanas alcanzaron niveles de desarrollo bastante elevados. Entre ellas se hallaban los toltecas, los chichimecas y los mixtecas. A mediados del siglo XIV los aztecas, una feroz tribu guerrera cuya capital era Tenochtitlán, donde se levanta la actual Ciudad de México, empezó a conquistar y explotar a sus vecinos. Dado que los aztecas practicaban sacrificios humanos eligiendo las víctimas entre los pueblos sometidos, no es de extrañar que los españoles a las órdenes de Cortés encontraran aliados voluntarios cuando emprendieron la conquista de Tenochtitlán en 1519.

Por el tiempo en que la civilización maya estaba en su cenit, los habitantes de la costa del actual Perú practicaban una agricultura de regadío utilizando agua de los Andes. Por supuesto debía de ser muy productiva, ya que posibilitó el crecimiento de unas ciudades densamente pobladas que comerciaban entre ellas. Poco después de 1200, los incas, una tribu de las montañas cuya capital era Cuzco, iniciaron la conquista militar de toda la zona que va desde Ecuador, en el norte, hasta Chile, en el sur. Aunque los incas carecían de lenguaje escrito, tenían archivos y hasta transmitían mensajes a gran distancia mediante cuerdas anudadas. Impusieron a sus súbditos una burocracia estatal muy centralizada que incluía almacenes de propiedad estatal para el acopio y distribución de cereales; pero junto al sistema de distribución gubernamental coexistían mercados privados.

Los indios pueblo del sudoeste de Estados Unidos practicaban también la agricultura de

regadío y construyeron asentamientos urbanos que merecen el calificativo de pueblos, si no de ciudades, con casas de varias habitaciones y almacenes. Regaban sus campos inundando los terrenos bajos con el agua desviada de los arroyos. La cultura hohokam del sudeste de Arizona hizo un amplio uso de acequias que requerían la participación de varias aldeas. En la región norte de los Grandes Lagos fabricaban herramientas y armas de cobre a partir del mineral local. Más al este hacían puntas y cuchillos de pizarra y pedernal semejantes a los utensilios de cobre. Casi todos los amerindios hacían cerámica y cestería. En el valle de Mississippi, en la región próxima al actual St. Louis, existía una densa población agrícola, y uno de los yacimientos arqueológicos, Cahokia, debió de ser tan grande como una ciudad medieval europea. Los indios de los bosques orientales, que habitaban el área al este del Mississippi, desde San Lorenzo hasta el golfo de México, practicaban la agricultura junto con la caza y la pesca, pero sus asentamientos más que pueblos eran aldeas. Según la leyenda, los indios enseñaron a los puritanos de Nueva Inglaterra a fertilizar sus campos de maíz enterrando pescado junto a las semillas, lo que aumentó enormemente la producción agrícola.

En cualquier parte de las Américas, desde los esquimales de las costas del Ártico a los desnudos habitantes de Tierra del Fuego, los vastos pero poco poblados continentes proporcionaban una mera subsistencia a los cazadores y recolectores primitivos.

9. Paralelismos mundiales

En las latitudes de zona templada del hemisferio norte, las principales regiones habitadas donde la población había prosperado con la expansión de la productividad agrícola durante el Óptimo Climático Medieval sufrieron acusadas y continuas reducciones en su número de habitantes. El impacto demográfico fue especialmente extremo donde había golpeado la Peste Negra, primero en Eurasia y el norte de África hacia 1350, y luego en Inglaterra y Europa occidental en tres sucesivas epidemias espaciadas unos diez años a partir de 1400. El poder y las estructuras económicas existentes respondieron de diversa manera en función de los derechos sobre la propiedad de la tierra existentes, las estructuras políticas que los aplicaban, las presiones de los invasores exteriores, y el acceso a las reservas disponibles de tierra y capital, principalmente en forma de tierra desbrozada y cultivable y de animales de tiro. En todas partes, la resultante escasez de trabajo elevó los salarios, pero los precios de los alimentos, la ropa y la vivienda variaron. Donde no era necesario el trabajo para mantener las obras de regadío y los animales no habían perecido a causa de la peste (que golpeó sobre todo a los roedores además de a los humanos), los precios de los alimentos cayeron, lo que creó salarios reales más altos de los que nunca antes había habido. Si la peste no se repitiese ni ocurriesen invasiones, la población podría recuperarse rápidamente en respuesta a los elevados salarios. Sin embargo, en Europa noroccidental la peste volvió de forma repetida, y se produjeron invasiones de foráneos en el sudoeste de Europa, mientras los ejércitos cristianos comenzaban en serio la reconquista de Iberia, así como por todo el centro y el este de Europa. En consecuencia, la población se recuperó solo lentamente, pero los altos salarios reales se mantuvieron sobre todo en Inglaterra y Holanda, mientras caían de forma gradual en Italia y el Mediterráneo oriental. Una divergencia de estructuras económicas asociadas a la necesidad de mantener salarios reales altos surgió

dentro de Europa, una divergencia que persistió en los siglos siguientes. Además, parece ser que la misma divergencia también se dio entre la Europa noroccidental y el resto del mundo, incluso las partes más prósperas de India y China.

5. La recuperación de Europa y el descubrimiento del resto del mundo

En algún momento hacia mediados del siglo XV, tras un siglo de caída y estancamiento, la población de Europa comenzó a crecer de nuevo. La recuperación y los índices de crecimiento no fueron uniformes por toda Europa (como siempre, había diversidad regional), pero hacia los inicios del siglo XVI el crecimiento demográfico ya se había generalizado. Siguió constante a lo largo del siglo XVI, posiblemente incluso acelerándose en las últimas décadas. A principios del siglo XVII, sin embargo, este fuerte crecimiento encontró los habituales frenos maltusianos de la hambruna, la peste y la guerra, que suscitan preocupaciones sobre la superpoblación. Los climatólogos sugieren que otro cambio climático, la «Pequeña Edad de Hielo» que duró desde mediados del siglo XVI hasta mediados del XX, hicieron que la vida fuese aún más difícil en todo el hemisferio norte. Las respuestas políticas a los reiterados impactos de las cosechas fallidas, las pestes o las invasiones a menudo condujeron a mayores pérdidas demográficas, sobre todo en Europa central durante la guerra de los Treinta Años (1618-1648) y en China durante la transición desde las dinastías Ming a la Qing (1619-1683). Hacia la mitad del siglo XVII, salvo algunas excepciones entre las que destaca Holanda, el crecimiento de la población había cesado y en algunas áreas había descendido. Estos límites —aproximadamente, mediados del siglo XV y mediados del XVII— marcan el segundo aceleramiento del crecimiento en Europa. Dentro de ellos ocurrieron otros cambios importantes, algunos puede que fortuitos y otros íntimamente relacionados con los fenómenos demográficos. En la última de esas dos fechas las economías europea y mundial eran muy diferentes de lo que habían sido en el siglo XV.

La diferencia más clara eran los horizontes geográficos, enormemente ampliados. El período de crecimiento demográfico se correspondió casi de forma exacta con la gran época de exploraciones marítimas y descubrimientos que tuvo como consecuencia el establecimiento de todas las rutas oceánicas entre Europa y Asia, y, lo que sería aún más decisivo para la historia mundial, la conquista y colonización del hemisferio occidental por parte de los europeos. Estos acontecimientos, a su vez, proporcionaron a Europa un gran aumento de las fuentes de recursos, reales y potenciales, y provocaron (junto con otras causas) importantes cambios institucionales en la economía europea, en especial respecto al papel del gobierno en la economía.

Otra diferencia fundamental fue el pronunciado desplazamiento de los principales centros de actividad económica dentro de Europa. Durante el siglo XV las ciudades del norte de Italia conservaron la primacía en los asuntos económicos que habían ejercido a lo largo de la Edad Media. Sin embargo, los descubrimientos portugueses las privaron de su monopolio en el comercio de las especias. Una serie de guerras que supusieron la invasión y ocupación de Italia por parte de ejércitos extranjeros acabó interrumpiendo el comercio y las finanzas. La decadencia

de Italia no fue inmediata o drástica, ya que los italianos tenían reservas de capital, talento empresarial e instituciones económicas muy refinadas para aguantar durante varias generaciones. En cualquier caso, fue probablemente más relativa que absoluta, a causa del gran aumento en el volumen de comercio europeo. No obstante, hacia la mitad del siglo XVII Italia había caído a una posición atrasada dentro de la economía europea, de la que no salió del todo hasta el siglo XX.

España y Portugal disfrutaron de una gloria fugaz como principales potencias económicas de Europa. Lisboa sustituyó a Venecia como gran puerto franco del comercio de las especias, y los reyes de la casa de Austria española, financiados en parte por el oro y la plata de su imperio americano, se convirtieron en los monarcas más poderosos de Europa. La riqueza de las Indias y de las Américas, sin embargo, no se distribuyó de manera uniforme dentro de los países; como resultado de las políticas que se describirán y analizarán con más detalle más adelante, los gobiernos de estos países malgastaron sus recursos y estrangularon el desarrollo de instituciones económicas vigorosas y dinámicas. Aunque ambas naciones retuvieron sus vastos imperios de ultramar hasta los siglos XIX y XX, respectivamente, a mediados del XVII estaban ya en plena decadencia económica, política y militar.

El este, centro y norte de Europa no participaron de forma significativa de la prosperidad comercial del siglo XVI. La Hansa alemana floreció en el siglo XV, pero decayó después. Aunque las causas principales de su decadencia fueron independientes de los grandes descubrimientos, es probable que estos últimos la precipitaran, al fortalecer el poder comercial de las ciudades holandesas e inglesas. El sur de Alemania y Suiza, que también llegaron a destacar comercialmente en el siglo XV, conservaron su prosperidad por un tiempo, pero, al no estar ya en las rutas comerciales más importantes ni tener puertos para beneficiarse del aumento del comercio marítimo retrocedieron, en términos relativos, junto con el resto de Europa central y oriental. Europa central no tardó en sumirse en guerras religiosas y dinásticas que agotaron su energía para la actividad económica.

El área que más ganó con los cambios asociados a los grandes descubrimientos fue la región que bañan el mar del Norte y el canal de la Mancha: los Países Bajos, Inglaterra y el norte de Francia. Abierta al Atlántico y a mitad de camino entre el norte y el sur de Europa, esta región prosperó enormemente en la nueva era del comercio mundial oceánico. A lo largo del siglo XVI, sin embargo, Francia también estuvo inmersa en guerras religiosas y dinásticas, civiles e internacionales, y por lo general su gobierno siguió políticas desfavorables para los negocios y la agricultura. Francia, por tanto, ganó menos que los Países Bajos e Inglaterra durante este período.

En la época de los grandes descubrimientos Inglaterra estaba pasando de su estado de área retrasada en la producción de materias primas a ser en cierto modo un país manufacturero. Su agricultura también pasó a orientarse más hacia el comercio. La guerra de las Dos Rosas (1455-1487) diezmó las filas de la gran nobleza, pero dejó a las clases medias urbanas y al campesinado casi intactos. La decadencia de la gran nobleza reforzó la importancia de la aristocracia menor, la alta burguesía. La nueva dinastía Tudor, que subió al trono en 1485, al depender en gran medida del apoyo de la alta burguesía, le dispensó favores a cambio. Por ejemplo, cuando Enrique VIII se rebeló contra la Iglesia romana y decretó la disolución de los monasterios, el principal beneficiario, después de la corona, fue la alta burguesía. Esta acción tuvo también el efecto

secundario de mejorar el funcionamiento del mercado de la tierra y de fomentar la orientación del mercado hacia la agricultura.

Flandes, ya entonces el área más avanzada económicamente del norte de Europa, se recobró despacio de la gran depresión de la Baja Edad Media. Brujas fue decayendo poco a poco como principal centro distribuidor para el comercio con el sur de Europa, y Amberes subió hasta convertirse en el puerto y la ciudad más importante del continente durante la primera mitad del siglo XVI. A consecuencia de alianzas dinásticas, las diecisiete provincias de los Países Bajos, desde Luxemburgo y Artois en el sur hasta Frisia y Groninga en el norte, pasaron a depender de la corona de España a principios del siglo XVII. Estaban, por tanto, en una posición excelente para capitalizar las oportunidades comerciales del Imperio español. Sin embargo, en 1568 los Países Bajos se rebelaron contra la dominación española. La revuelta fue sofocada en las provincias del sur (la actual Bélgica), pero las siete provincias del norte obtuvieron su independencia como los Países Bajos Unidos o República de Holanda. Económicamente este episodio tuvo como consecuencia una relativa decadencia de las provincias del sur, en parte porque el gobierno español promulgó muchas medidas duras de castigo y en parte porque los holandeses, que controlaban las desembocaduras del río Escalda, impedían que los barcos llegaran a Amberes. El comercio, entonces, se desplazó hacia el norte, y Ámsterdam se convirtió en la gran metrópoli comercial y financiera del siglo XVII.

Los cambios tecnológicos en el arte de la navegación y en la construcción de barcos fueron vitales para el éxito de las exploraciones y los descubrimientos, y lo mismo se puede decir, en relación con la conquista de ultramar, de la introducción de la pólvora y su aplicación por parte de los europeos a las armas de fuego. Hubo asimismo mejoras en las artes de la metalurgia y en otros procesos industriales, aunque en su conjunto no es un período notable por el progreso tecnológico. En las técnicas agrícolas no se dio ningún avance comparable a la introducción del sistema de rotación trienal y el arado de ruedas, pero se hicieron multitud de mejoras en la rotación de las cosechas, en nuevos cultivos y en extensos sistemas de drenaje, siguiendo el ejemplo holandés de ganarle terreno al mar a partir de marismas salinas.

1. Población y niveles de vida

A mediados del siglo XV la población de Europa en total era del orden de 70 millones, sin alcanzar aún la cifra más alta de 80 millones previa a la peste. A mediados del siglo XVII el número de habitantes era de 105 millones, tras haber caído desde un punto máximo de 110 millones con anterioridad al estallido de la guerra de los Treinta Años. Dividiendo Europa en tres grandes zonas —el litoral mediterráneo, el noroeste y el este—, la población del noroeste había superado a la del Mediterráneo en torno al año 800 y siguió siendo la región más densamente poblada y más próspera de Europa a partir de entonces. En 1625, sin embargo, la población de la, menos poblada, parte oriental era la que se había recuperado más rápidamente de Europa y desde entonces excedió en tamaño total a la población mediterránea. ¿Cuáles fueron las causas de este crecimiento y del estancamiento y la disminución subsiguientes?

El aumento de la población en el siglo XVI, aunque general, no fue de ningún modo uniforme.

Existiendo en origen densidades desiguales y habiéndose producido el aumento en distintas proporciones, la población de las distintas regiones de Europa variaba considerablemente en densidad hacia el final del siglo. Italia, una economía «madura», y los Países Bajos, una economía dinámica, tenían las densidades mayores, con 40 o más habitantes por kilómetro cuadrado, aunque algunas áreas, como Lombardía y la provincia de Holanda, tenían 100 o más. Francia, con aproximadamente 18 millones de habitantes, poseía una densidad de unos 34 por kilómetro cuadrado; la de Inglaterra y Gales, con 4 o 5 millones, era ligeramente menor. En el resto del continente la población estaba más diseminada: 28 habitantes por kilómetro cuadrado en Alemania, 17 en España y Portugal, 14 en Europa oriental excluyendo Rusia, y solo entre 1,5 y 2, en Rusia y los países escandinavos. A modo de comparación, la Unión Europea en los últimos años tenía aproximadamente 116 personas por kilómetro cuadrado, yendo desde un punto alto de casi 500 en los Países Bajos a menos de 18 en Finlandia y 23 en Suecia.

Como se ha dicho en el capítulo 3, estas cifras muestran con claridad que la densidad de población estaba estrechamente relacionada con la productividad de la agricultura. Diferencias similares se encuentran dentro de cada país. Por ejemplo, Württemberg, una de las regiones agrícolas más avanzadas de Alemania, tenía una densidad de 44 habitantes por kilómetro cuadrado. El sur de Inglaterra estaba mucho más densamente poblado que Gales o el norte del país, y el norte de Francia y las regiones costeras mediterráneas de Provenza y Languedoc más que las montañosas y estériles del Macizo Central. Las poco pobladas mesetas de Aragón y Castilla contrastaban con los rebosantes valles y las tierras bajas de Andalucía y Valencia, al igual que las regiones de los Apeninos y de los Alpes de Italia con el valle del Po y la *Campagna* romana. Corrientes de emigrantes llegaban de forma periódica desde las regiones montañosas e infértiles a las más densamente pobladas llanuras y tierras bajas.

Pero las llanuras y las tierras bajas también estaban superpobladas. En algunas zonas con herencias divisibles los terrenos cada vez eran más pequeños, lo que supuso que cada vez más adultos jóvenes abandonaran el medio rural para buscar empleo en las ciudades. La literatura de la Inglaterra isabelina hace frecuentes referencias a los «pendencieros mendigos» que transitaban por los caminos y las calles de las ciudades, mendigos cuya pobreza los empujaba con frecuencia a la delincuencia. Los imperios coloniales de España y Portugal les proporcionaban una salida para el exceso de población —de hecho, había incluso quejas de escasez de mano de obra— y en el norte de Europa se abogaba por la adquisición de colonias como medio para solucionar el exceso demográfico. No obstante, en lo que respecta al conjunto de Europa, la emigración a ultramar en los siglos XVI y XVII fue casi insignificante; la mayoría de las migraciones eran interiores, incluso locales.

Como consecuencia de estas migraciones, la población urbana creció más rápido que el total. Entre 1500 y 1600, Sevilla y Londres triplicaron su población (hasta unos 150.000 habitantes en ambos casos), y la de Nápoles se duplicó (hasta quizá 250.000). París, ya entonces la ciudad más grande de Europa con más de 200.000 habitantes, también creció hasta casi un cuarto de millón. Ámsterdam pasó de unos 10.000 habitantes a finales del siglo XV a más de 100.000 en las primeras décadas del siglo XVII. (Todas estas cifras son aproximadas). Aunque la elevación del porcentaje de población urbana fue también general, fue más pronunciado en el norte de Europa que en las tierras mediterráneas, ya más urbanizadas al comienzo del período. A finales del siglo

XVI, en torno a un tercio de la población de Flandes y casi la mitad de la de Holanda vivía en ciudades.

El crecimiento de la población urbana suele considerarse como un indicador favorable del desarrollo económico, aunque esto no era necesariamente así en el siglo XVI. En aquella época las ciudades funcionaban sobre todo como centros comerciales y administrativos, más que industriales. Muchas actividades manufactureras, como las industrias textil y metalúrgica, se emplazaron en el campo. La artesanía practicada en las ciudades solía estar organizada en gremios, que requerían largos aprendizajes e imponían otras restricciones para el ingreso. Los emigrantes rurales rara vez tenían la habilidad o las aptitudes necesarias para los trabajos de ciudad. Formaban en las ciudades un *lumpenproletariat*, un conjunto de mano de obra no cualificada y eventual, con frecuencia desempleada, que completaba sus escasos ingresos mendigando y con pequeños hurtos. La miseria, el hacinamiento y la suciedad de sus condiciones de vida ponían en peligro a toda la comunidad, haciéndola más vulnerable a una enfermedad epidémica.

La difícil situación de los pobres de la ciudad y del campo se vio agravada por una prolongada caída de los salarios reales. Al crecer la población más rápido que la producción agrícola, el precio de los alimentos, del cereal en particular, se elevó más deprisa que los salarios, circunstancia que se exacerbó con el fenómeno de la «revolución de los precios» (véase la sección «La revolución de los precios», más adelante en este mismo capítulo). A finales del siglo XVI la presión de la población sobre los recursos se hizo extrema, y en la primera mitad del siglo XVII una serie de malas cosechas, nuevos brotes de peste bubónica y otras enfermedades epidémicas, y la mayor incidencia y ferocidad de las guerras, en particular la de los Treinta Años, frenaron la expansión demográfica. En algunas zonas de Europa, sobre todo España, Alemania y Polonia, la población descendió durante una parte o todo el siglo XVII.

2. Exploración y descubrimiento

No hay razón para suponer que existiera una estrecha relación causal entre los fenómenos demográficos en Europa y los descubrimientos marítimos que llevaron al establecimiento del comercio directo entre Europa y Asia, así como a la conquista del Nuevo Mundo y su asentamiento en él por parte de los europeos. El crecimiento de la población estaba ya en marcha antes de que tuvieran lugar los descubrimientos importantes, el comercio extraeuropeo durante los siglos XVI y XVII fue pequeño en comparación con el intraeuropeo, y la importación de comestibles (diferentes de las especias), insignificante. Sin embargo, los descubrimientos afectaron profundamente al curso del cambio de la economía en Europa. Aunque la recuperación de la población en Europa occidental solo reforzó las pautas comerciales norte-sur que ya se habían establecido en época medieval, el restablecimiento del comercio tras la Peste Negra tuvo lugar en rutas marítimas a través del océano Atlántico en vez de por tierra como en la Edad Media. Además, las mejoras en la tecnología naviera diseñadas para reducir las exigencias de trabajo en los viajes a larga distancia y permitir cargamentos más grandes crearon las posibilidades necesarias para los descubrimientos de ultramar. Europa, y el resto del mundo,

nunca volverían a ser lo mismo.

En la Baja Edad Media tuvo lugar un notable progreso tecnológico en el diseño y la construcción de barcos y en los instrumentos de navegación. Navíos de tres, cuatro y cinco mástiles, con combinaciones de velas cuadradas y latinas capaces de navegar con el viento en contra, sustituyeron a las galeras de remos con velas auxiliares del comercio medieval. El timón de popa de bisagras sustituyó al remo de dirección. Combinados, estos cambios proporcionaron mucha más maniobrabilidad y control de la dirección y se pudo prescindir de los remeros. Los barcos se hicieron más grandes, más manejables, con mejores condiciones para navegar y con mayor capacidad de carga, pudiendo así hacer viajes más largos. La brújula magnética, adoptada probablemente de los chinos a través de los árabes, redujo de manera significativa el grado de conjetura que implicaba la navegación. El desarrollo de la cartografía proporcionó mapas y cartas muy mejoradas.

Los italianos habían estado a la cabeza en el arte de la navegación, condición que no cedieron fácilmente, como ponen de relieve los nombres de Colón (Colombo), Caboto, Vespucio (Vespucci), Verrazano y otros. Ya en 1291 una expedición genovesa en galeras de remos había comenzado a descender por la costa oeste de África en un intento de llegar a India por mar, pero no se volvió a saber de ella. Sin embargo, los italianos eran conservadores en el diseño de sus barcos, y otros que también navegaban por mar abierto, especialmente los flamencos, holandeses y portugueses, no tardaron en tomarles la delantera. Los portugueses, en particular, tomaron la iniciativa en todos los aspectos del arte marinero: diseño de barcos, navegación y exploración (figuras 5.1 y 5.2). La visión y la energía de un hombre, el príncipe Enrique, llamado el Navegante, fueron los principales factores del gran progreso en los conocimientos geográficos y descubrimientos llevados a cabo por los europeos en el siglo XV.

Enrique (1393-1460), un hijo menor del rey de Portugal, se consagró a fomentar la exploración de la costa africana con el objetivo último de alcanzar el océano Índico. En su castillo, situado en el promontorio de Sagres, en el extremo sur de Portugal, estableció una especie de instituto de estudios avanzados al que llevó astrónomos, geógrafos, cartógrafos y navegantes de todas las nacionalidades. Desde 1418 hasta su muerte envió expediciones casi de forma anual. Cuidadosa y pacientemente sus marineros trazaron cartas de las costas y las corrientes, descubrieron o redescubrieron y colonizaron las islas del Atlántico, y establecieron relaciones con los jefes nativos de la costa africana. Enrique no vivió para ver hecha realidad su mayor ambición. En el momento de su muerte, sus marineros habían llegado poco más allá de Cabo Verde, pero el trabajo científico y de exploración realizado bajo su patrocinio asentó los cimientos para descubrimientos posteriores.

Tras la muerte de Enrique la actividad exploradora disminuyó algo por falta de patronato real y a causa del lucrativo comercio de marfil, oro y esclavos que los mercaderes portugueses llevaban a cabo con el reino nativo de Ghana. Sería el rey Juan II, que subió al trono en 1481, quien reanudaría las exploraciones a un ritmo acelerado. En pocos años sus navegantes llegaron casi hasta el extremo de África. Al darse cuenta de que se encontraba a punto de conseguir el éxito, en 1487 Juan envió dos expediciones. Costa abajo fue Bartolomé Díaz, que dobló el cabo de Buena Esperanza (al cual llamó cabo de las Tormentas) en 1488; por el Mediterráneo y por tierra hasta el mar Rojo fue Pedro de Covilhão, quien reconoció los límites occidentales del océano Índico desde Mozambique, en África, hasta la costa malabar, en India. El camino estaba

allanado para el siguiente viaje y el de mayor envergadura, el que haría Vasco da Gama de 1497 a 1499 bordeando África y llegando hasta Calcuta, en India. Como resultado de enfermedades, motines, tormentas y dificultades tanto con los nativos hindúes como con los numerosos mercaderes árabes que encontró, la expedición de Vasco da Gama perdió dos de sus cuatro naves y casi dos tercios de su tripulación. Sin embargo, la carga de especias con la que volvió fue suficiente para pagar varias veces el coste del viaje.

En vista de tales beneficios, los portugueses no perdieron tiempo en capitalizar su ventaja. En una decena de años habían barrido a los árabes del océano Índico y establecido puestos de comercio fortificados desde Mozambique y el golfo Pérsico hasta las legendarias islas de las Especias, o Molucas. En 1513 uno de sus barcos arribó a Cantón, al sur de China, y para mediados de siglo habían iniciado ya relaciones comerciales y diplomáticas con Japón.

En 1483 o 1484, mientras las tripulaciones de Juan II estaban todavía abriéndose camino por la costa africana, un genovés que había navegado al servicio de Portugal y estaba casado con una portuguesa pidió al rey portugués que le financiara un viaje a través del Atlántico para alcanzar el Oriente navegando hacia el oeste. Tal proposición no era enteramente una novedad. Según la creencia general, la Tierra era una esfera. Pero ¿el plan era factible? Cristóforo Colombo (Colón), el genovés, pensaba que sí, aunque el peso de la opinión estaba en contra suya. Los consejeros de Juan tenían una impresión más correcta del tamaño del globo de la que tenía Colón, que pensaba que la distancia desde las Azores hasta las islas de las Especias era poco más que la longitud del Mediterráneo. Juan había autorizado ya antes expediciones al oeste de las Azores, financiadas con su dinero, pero esta vez concentró sus recursos en el proyecto más prometedor de rodear África y rechazó la proposición de Colón.



Figura 5.1 Descubrimientos portugueses en el siglo XV.

Este perseveró. Apeló a los monarcas españoles, Fernando e Isabel, pero en aquel momento estaban ocupados en su guerra contra el reino moro de Granada y no tenían dinero disponible para un plan tan arriesgado. Colón intentó entonces interesar al pragmático y sobrio rey Enrique VII de Inglaterra, así como al rey de Francia, pero en vano. Por fin, en 1492, Fernando e Isabel conquistaron Granada y, como una especie de celebración de la victoria, Isabel acordó suscribir una expedición. Colón izó velas el 3 de agosto de 1492 y el 12 de octubre avistó las islas que más tarde serían conocidas como las Indias Occidentales. Colón pensaba realmente que había alcanzado las Indias. Aunque consternado por su evidente pobreza, llamó indios a sus habitantes. Tras algunas semanas de reconocimiento por las islas, volvió a España para extender la buena nueva. Al año siguiente regresó con diecisiete barcos, 1.500 hombres y suficiente equipamiento (incluido ganado vacuno y otros animales) para establecer una colonia permanente. Colón hizo en total cuatro viajes a los mares occidentales y persistió hasta el final en la creencia de haber

descubierto una ruta directa a Asia.



Figura. 5.2 Carraca portuguesa. Estos grandes y pesados barcos, diseñados especialmente para el largo viaje a la India, sustituyeron a las carabelas, más pequeñas y manejables, que habían hecho la mayor parte de las exploraciones de la costa africana durante el siglo XV. The National Maritime Museum. Londres.

Inmediatamente después de su vuelta de la primera expedición, Fernando e Isabel pidieron al papa una «línea de demarcación» para confirmar el título de españolas a las tierras recién descubiertas. Esta línea, que discurría de un polo a otro a una longitud de cien leguas (unas 330 millas náuticas) al oeste de las islas Azores y Cabo Verde, dividía al mundo no cristiano en dos mitades con vistas a su exploración posterior, quedando reservada la mitad occidental para los españoles y la mitad oriental para los portugueses. Al año siguiente, 1494, en el Tratado de Tordesillas el rey portugués convenció a los reyes españoles para que la línea se estableciera 210 millas náuticas más al oeste que la de 1493. Esto induce a pensar que los portugueses podían conocer ya la existencia del Nuevo Mundo, ya que la nueva línea situaba la giba de Sudamérica —la cabeza de playa que más tarde sería Brasil— en el hemisferio portugués. En 1500, en el primer viaje comercial portugués importante después de la vuelta de Vasco da Gama, Pedro de Cabral navegó directamente al saliente y lo reclamó para Portugal antes de continuar hacia la India.

Mientras tanto, los exploradores de otras naciones dieron más noticias del descubrimiento de Colón (figura 5.3). En 1497 Giovanni Caboto, un marinero italiano que vivía en Inglaterra, consiguió el respaldo de los mercaderes de Bristol para un viaje en el que descubrió Terranova y Nueva Escocia. Al año siguiente él y su hijo Sebastián condujeron una expedición más grande para explorar la costa norte de Norteamérica, pero, como no trajeron consigo especias, metales preciosos u otras mercancías vendibles, sus patrocinadores comerciales perdieron el interés. Caboto tampoco consiguió convencer a Enrique VII de que proporcionara apoyo financiero, aunque el rey le dio una modesta recompensa de diez libras por plantar la bandera inglesa en el

Nuevo Mundo. Los mercaderes franceses enviaron a otro italiano, Verrazano, para descubrir un paso occidental a la India en el decenio de 1520. Una década después, el francés Jacques Cartier hizo el primero de tres viajes que tuvieron como resultado el descubrimiento y la exploración del río San Lorenzo. Cartier también reclamó para Francia la zona después conocida como Canadá; sin embargo, al no poder encontrar el esperado paso a la India, los franceses, igual que los ingleses, no mostraron mayor interés inmediato en el Nuevo Mundo, salvo para pescar en los grandes bancos de Terranova.

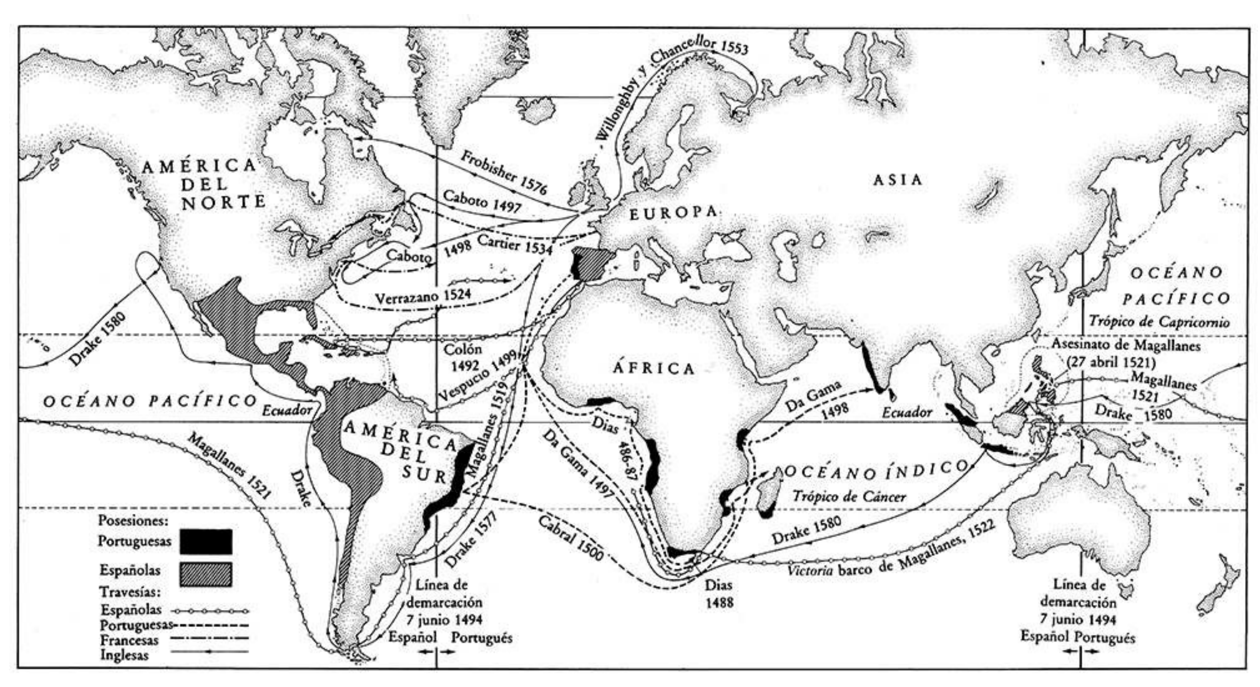


Figura 5.3 Viajes de descubrimiento del mundo, siglos XV y XVI.

En 1513 el español Vasco Núñez de Balboa descubrió el «mar del Sur», nombre que dio al océano Pacífico, más allá del istmo de Panamá. Para la década de 1520 los españoles y otros navegantes habían explorado ya toda la costa este de las dos Américas desde Labrador hasta el Río de la Plata. Cada vez estaba más claro, no solo que Colón no había encontrado las Indias, sino que no era fácil atravesar el centro del nuevo continente. En 1519 Fernando de Magallanes, un portugués que había navegado por el océano Índico, convenció al rey de España para que le dejara encabezar una expedición de cinco barcos a las islas de las Especias yendo por el mar del Sur. Magallanes no tenía intención de circunnavegar el globo, ya que esperaba toparse con Asia a unos días de navegación más allá de Panamá, dentro de la órbita española que determinaba el Tratado de Tordesillas. Su principal problema, desde su punto de vista, era encontrar un paso a través o alrededor de Sudamérica. Así lo hizo, y el tormentoso y traidor estrecho que descubrió aún lleva su nombre. El «mar pacífico» *(Mare Pacificum)* al que fue a parar, sin embargo, no le rindió riquezas, sino largos meses de hambre, enfermedad y finalmente la muerte para él y la mayoría de su tripulación. Los restos de su flota vagaron sin rumbo por las Indias Orientales durante varios meses. Por fin, uno de los lugartenientes de Magallanes, Juan Sebastián Elcano, consiguió llevar el único barco superviviente y su exigua tripulación a través del océano Índico y

de vuelta a España al cabo de tres años, convirtiéndose en los primeros hombres que habían navegado enteramente alrededor de la Tierra.

3. La expansión en ultramar y sus consecuencias en Europa

El primer siglo de la expansión europea en ultramar y la conquista colonial —es decir, el siglo XVI— perteneció casi exclusivamente a España y Portugal. El rango que estas dos naciones han conseguido en la historia es resultado principalmente de haber sido las pioneras en el descubrimiento, exploración y explotación del mundo no europeo.

Con anterioridad al siglo XVI habían estado al margen de la corriente principal de la civilización europea; más tarde, su poder y su prestigio decayeron rápidamente hasta llegar, a comienzos del siglo XIX, a un estado de somnolencia próximo a la animación suspendida. Sin embargo, en el siglo XVI sus dominios eran los más extensos y su riqueza y poder los más grandes del mundo.

Hacia 1515 los portugueses se habían hecho los dueños del océano Índico. Vasco da Gama había regresado a la India en 1501 con instrucciones de detener el comercio árabe con el mar Rojo y Egipto por medio del cual los venecianos obtenían las especias que distribuían por Europa. En 1505 Francisco de Almeida partió como primer virrey portugués de la India. Conquistó o fundó diversas ciudades y estableció fuertes en las costas de África oriental y de la India, y en 1509 destruyó completamente una gran flota musulmana en la batalla de Diu. En el mismo año Alfonso de Albuquerque, el más grande de los virreyes portugueses, asumió sus responsabilidades y completó el sometimiento del océano Índico. Tomó Ormuz a la entrada del golfo Pérsico y estableció un fuerte en Malaca, en el estrecho paso entre la península de Malaya y Sumatra, un puesto que controlaba el paso a las islas Célebes y Molucas, de donde venían las especias más valiosas. Finalmente, en 1515 tomó Ceilán, la clave del dominio del océano Índico. Su intento de tomar Adén a la entrada del mar Rojo fue, en cambio, rechazado, y los portugueses no pudieron mantener un monopolio efectivo del comercio de las especias por mucho tiempo. Albuquerque estableció su capital en Goa, en la costa malabar; Goa y Diu siguieron siendo posesiones portuguesas hasta 1961. Los portugueses también entablaron relaciones comerciales con Siam y Japón. En 1557 se establecieron en Macao, en la costa sur de China, la cual mantuvieron hasta 1999, la última colonia europea en Asia. La estrategia imperial global de Portugal se derivó de forma natural de su éxito en la reconquista de su propio territorio a los moros capturando y manteniendo el control de sucesivos puertos. En consecuencia, los portugueses no intentaron conquistar o colonizar el interior de la India, África o Sudamérica, sino que se contentaron con controlar las rutas marítimas desde los estratégicos puertos fortificados.

Aunque al principio pareciera menos prometedor, el Imperio español con el tiempo resultó ser más provechoso incluso que el de Portugal. Frustrados en su búsqueda de las especias, pero estimulados por unas pocas baratijas robadas a los salvajes de las islas del Caribe, los españoles volvieron rápidamente en busca de oro y plata. Sus continuos esfuerzos por encontrar un paso a la India no tardaron en revelar la existencia de ricas civilizaciones en el interior de México y el norte de Sudamérica. Entre 1519 y 1521, Hernán Cortés llevó a cabo la conquista del Imperio

azteca en México. Francisco Pizarro conquistó el Imperio inca en Perú en el decenio de 1530. A finales del siglo XVI los españoles ejercían un poder efectivo sobre todo el hemisferio, desde Florida y el sur de California en el norte, hasta Chile y el Río de la Plata en el sur (con la excepción de Brasil). Al principio se dedicaron sencillamente al saqueo, arrebatando a los nativos todas las riquezas que pudieran llevar consigo; cuando esta fuente se agotó, lo cual ocurrió muy rápido, introdujeron métodos de minería europeos en las ricas minas de plata de México y de los Andes.

A diferencia de los portugueses, los españoles desde el principio se encargaron de colonizar y poblar las zonas conquistadas. La reconquista española de la península ibérica se había producido retomando de forma sucesiva ciudades importantes, de costa e interior, y luego reorganizándolas como enclaves militares con poder local para recaudar impuestos y la responsabilidad de mantener el orden civil. En sus conquistas de ultramar, los españoles llevaron al Nuevo Mundo técnicas, equipamiento e instituciones europeas (incluida su religión), que impusieron por la fuerza a la población india. Además de la cultura y las manufacturas europeas, los españoles introdujeron productos naturales antes desconocidos en el hemisferio occidental, entre ellos el trigo y otros cereales (excepto el maíz, que viajó en dirección contraria), la caña de azúcar, el café, las verduras y frutas más comunes (entre ellas los cítricos), y muchas otras formas de vida vegetal. Los indios precolombinos no tenían más animales domesticados que los perros y las llamas. Los españoles introdujeron caballos, ganado vacuno, ovejas, asnos, cabras, cerdos y la mayoría de las aves de corral.

Otros rasgos de la civilización europea que también entraron en América, tales como las armas de fuego, el alcohol y las enfermedades europeas de la viruela, el sarampión y el tifus, se extendieron rápidamente y con efectos mortales. La población nativa podía sumar un total de 25 millones en tiempo de Colón (algunos expertos estiman un número mucho mayor), pero a finales del siglo XVI los mencionados elementos destructores la habían reducido a no más de unos pocos millones. Para remediar la escasez de mano de obra, los españoles introdujeron ya en 1501 esclavos africanos en el hemisferio occidental. Hacia 1600 la mayor parte de la población de las Indias Occidentales estaba constituida por africanos y mestizos; en el continente, en cambio, los esclavos no tuvieron tanta importancia, salvo en Brasil y en el norte de Sudamérica.

El trasplante de la cultura europea, junto con la modificación y la ocasional extinción de culturas no occidentales, constituyó el aspecto más dramático e importante de la expansión de Europa. Sin embargo, la expansión también tuvo su correspondiente reacción. La propia cultura europea experimentó asimismo modificaciones sustanciales.

En el aspecto económico la expansión tuvo como consecuencia un gran aumento en el volumen y la variedad de los objetos de comercio. En el siglo XVI las especias de Oriente y los lingotes de Occidente constituían una aplastante proporción de las importaciones del mundo colonial. Todavía en 1594, por ejemplo, el 95% del valor de las exportaciones legales de las colonias españolas en el Nuevo Mundo consistía en lingotes de oro y plata. No obstante, otras mercancías entraron en la corriente del comercio, aumentaron gradualmente en volumen, y hacia los siglos XVII y XVIII llegaron a eclipsar las exportaciones originales de ultramar a Europa. Tintes exóticos como el índigo y la cochinilla dieron color a los tejidos europeos y los hicieron más alegres y fáciles de vender tanto en Europa como en ultramar. El café de África, el cacao de

América y el té de Asia se convirtieron en bebidas europeas básicas. El algodón y el azúcar, aunque ya conocidos en Europa, nunca habían sido producidos o comercializados a gran escala. Cuando la caña de azúcar fue trasplantada a América, la producción de azúcar aumentó enormemente y tal exquisitez pasó a estar al alcance del presupuesto de los europeos corrientes. La introducción de las mercancías de algodón de la India, al principio un lujo reservado a los ricos, llevó al establecimiento de una de las mayores industrias europeas, dependiente de la materia prima importada de América y abastecedora principalmente de las masas. La porcelana china tuvo una historia similar. El tabaco, una de las contribuciones americanas a la civilización más célebres y controvertidas, adquirió rápidamente popularidad en Europa a pesar de los decididos esfuerzos tanto de la Iglesia como del Estado para erradicarlo. En años posteriores las frutas tropicales y los frutos secos complementaron la dieta de los europeos, y las pieles y los cueros, las maderas exóticas y las nuevas fibras pasaron a constituir una parte importante de los productos europeos.

Muchos productos alimenticios antes desconocidos en Europa, pese a no importarse en grandes cantidades, se introdujeron y aclimataron, convirtiéndose en elementos fundamentales de la dieta. De América llegaron las patatas, los tomates, las judías verdes, los chayotes, los pimientos rojos, las calabazas y el maíz, así como el pavo domesticado, que llegó a Europa desde México. El arroz, originalmente de Asia, se aclimató tanto en Europa como en América.

4. La revolución de los precios

El flujo de oro y, sobre todo, de plata, de las colonias españolas aumentó en gran medida las reservas europeas de los metales monetarios, triplicándolas al menos en el curso del siglo XVI. El gobierno español intentó prohibir la exportación de lingotes, pero resultó imposible. En cualquier caso, el propio gobierno fue el peor infractor, pues enviaba enormes cantidades a Italia, Alemania y los Países Bajos para pagar sus deudas y financiar sus interminables guerras. Desde esos países, así como desde la propia España en movimientos de contrabando, los metales preciosos se extendieron por toda Europa. El resultado más visible e inmediato fue un alza espectacular y prolongada (pero irregular) de los precios. A finales del siglo XVI los precios eran, en general, alrededor de tres o cuatro veces más altos de lo que lo habían sido a principios del siglo. Por supuesto, la subida de los precios variaba bastante de una región a otra y según la clase de productos. Los precios subían antes y más en Andalucía, cuyos puertos eran los únicos centros de comercio legales para la importación y la distribución del oro y la plata de América, que en la distante y atrasada Rusia. El precio de los alimentos —en especial el grano, la harina y el pan— subió más que la mayoría del resto de los artículos. En general, la subida de los salarios quedó bastante rezagada con respecto a la subida de los precios de las mercancías, con lo que se produjo un severo descenso en los salarios reales en España y, en menor medida, en Italia y Francia. Por razones que se analizarán más adelante, los salarios reales en el sur de Inglaterra y Holanda siguieron siendo más altos que en el sur de Europa, aunque también cayeran un poco. La diferencia en salarios reales creó una divergencia entre la Europa del norte y la del sur, que no haría sino incrementarse en los siglos posteriores.

El fenómeno de la revolución de los precios ha ocasionado innumerables, casi interminables

discusiones entre los expertos, la mayoría de ellas innecesarias, con respecto a sus mecanismos, sus consecuencias e incluso sus causas. Se ha señalado que un aumento en la producción de plata en Centroeuropa que comenzó a finales del siglo XV, y las importaciones de oro procedente de África por parte de los portugueses, se sumaron a las reservas de dinero y contribuyeron a la subida de los precios. Las devaluaciones monetarias llevadas a cabo por soberanos sin dinero ni escrúpulos estimularon los aumentos en los precios nominales. También se ha alegado que el aumento de la población fue un factor más importante que el de las reservas en metálico en la elevación de los precios, argumento que pasa por alto la distinción entre el nivel de precios general (medio) y los precios relativos. Las consecuencias atribuidas a la revolución de los precios van desde el empobrecimiento del campesinado y la nobleza al «nacimiento del capitalismo».

En perspectiva, parece que muchas de las consecuencias atribuidas a la revolución de los precios son o muy exageradas o atribuciones erróneas. Si bien el aumento porcentual de los precios a lo largo del siglo es impresionante, no es nada comparado con el aumento de los precios en la segunda mitad del siglo XX cuando se los considera sobre una base anual. Es probable que las fuertes fluctuaciones a corto plazo —tanto hacia arriba como hacia abajo— causaran un desastre mayor que la inflación general a largo plazo. Y es indudable que la revolución de los precios, como cualquier inflación, redistribuyó los ingresos y la riqueza, tanto de los individuos como de los grupos sociales. Aquellos cuyos ingresos dependían de la oscilación de los precios —mercaderes, artesanos, terratenientes que cultivaban su propia tierra, campesinos con posesiones seguras y que producían para el mercado— se beneficiaron a costa de los asalariados y de aquellos cuyos ingresos eran fijos o cambiaban lentamente —pensionistas, muchos rentistas y campesinos con arriendos desorbitados. Aunque el crecimiento de la población no causó el crecimiento (absoluto) de los precios, seguramente desempeñó un papel importante en el retraso de los salarios, al tiempo que la agricultura y la industria se mostraron incapaces de absorber el excedente de mano de obra. Pero la causa fundamental de la situación no fue un problema monetario, más bien fue resultado de las interrelaciones entre el comportamiento demográfico y la productividad agrícola.

5. Tecnología agrícola y productividad

La explicación simple para el cese del crecimiento demográfico europeo en el siglo XVII es que la población había sobrepasado su capacidad para alimentarse de forma adecuada. Sin embargo, pocas generalizaciones sobre la agricultura europea son del todo válidas debido a la diversidad regional; incluso lo que se afirma en la frase anterior debe aceptarse con matices, en particular en lo que se refiere a los Países Bajos holandeses. No obstante, pueden avanzarse algunas generalizaciones con solo pequeñas reservas. En primer lugar, por lo que respecta a Europa en su conjunto y a cada una de sus principales subdivisiones geográficas, la agricultura seguía siendo, con diferencia, la actividad económica más importante, ocupando dos tercios o más de la población activa en los Países Bajos holandeses y hasta un 90 o 95% en el norte y el este de Europa. Segundo, desde un punto de vista humano y social, el trabajo manual era de lejos el principal factor de producción. Por supuesto el suelo, las semillas y la humedad eran

fundamentales, los animales de tiro y otros tipos de ganado eran casi omnipresentes, cuando no estrictamente esenciales, y los fertilizantes, muy codiciados. Pero el trabajo humano era el factor de producción esencial. Los arados (de diversas variedades, de acuerdo con el tipo de suelo y de cultivo), hoces y mayales eran los instrumentos principales del equipamiento fundamental, y todos requerían un gran complemento de labor manual para hacerlos eficaces.

Menos segura, y claramente sujeta a más excepciones regionales, es la siguiente generalización final. En el conjunto de Europa, la productividad agrícola media del siglo XVI no fue seguramente mayor que en el siglo XIII, y experimentó un claro descenso en el siglo XVII. Al menos esto sugieren los datos de las proporciones de cosecha por semilla. Por desgracia, no tenemos datos fiables de la producción por unidad de tierra o trabajo (salvo algunas zonas de Italia, donde la producción por unidad de tierra pudo experimentar un ligero aumento, pero probablemente a costa de la productividad de la mano de obra). Las proporciones de cosecha por semilla para los principales cereales no eran más de 4 o 5 a 1 para Europa en su conjunto, oscilando de 2 o 3 a 1 en algunas partes de la Europa oriental hasta 10 o más a 1 en las áreas más favorecidas de los Países Bajos y es posible que en algún otro lugar. Incluso estas bajas proporciones seguramente disminuyeron algo más en el siglo XVII en la mayoría de las zonas. (Proporciones comparables hoy, usando los mejores métodos, son 40 o 50 a 1). Es probable que el ganado no tuviera más de un tercio o la mitad del peso de los animales actuales, aunque este era algo más grande en las áreas más avanzadas. La producción de leche era comparable.

Las proporciones de cosecha/semilla no son medidas infalibles de la productividad agrícola. La cosecha por acre de tierra sembrado podría haberse incrementado con un uso más generoso de la simiente, por ejemplo, o la productividad por unidad de trabajo empleando menos trabajo con la misma cantidad de simiente. Parece poco probable, no obstante, que alguna de ellas aumentara de forma significativa, y ambas pudieron disminuir ligeramente hacia finales del siglo XVI o en la primera mitad del XVII.

Aunque apenas hay testimonio empírico directo del descenso de la productividad tanto en la tierra como en el trabajo, existen buenas razones teóricas para suponer que se dio. En primer lugar, es probable que en vez de utilizar menos mano de obra por toneladas o menos simiente por hectárea, se aplicara más trabajo a la tierra, debido al crecimiento de la población. Aunque esto pudo redundar en modestos crecimientos de la producción total, seguramente significó un rendimiento medio más bajo por hombre-año (es decir, en la productividad laboral). En segundo lugar, hay pruebas evidentes de que se roturaron nuevas tierras, cultivando terrenos antes baldíos (brezales y pantanos, etc.) y convirtiendo pastos en tierras de labrantío. En el caso de los terrenos baldíos, por lo general menos fértiles que los ya arados, se esperaría naturalmente una cosecha media más baja: esto es, un descenso en la productividad de la tierra. En algunos casos, la cosecha en los terrenos que habían sido pastos pudo mejorar temporalmente gracias al aumento de la fertilidad proporcionado por los excrementos animales. Pero la reducción de la tierra de pasto trajo consigo otras consecuencias menos favorables, a saber, una reducción del ganado, sobre todo bovino. Hay pruebas directas e indirectas de una caída en el consumo de carne en el siglo XVI, con consecuencias adversas para la nutrición y la salud de la población. Además, la disminución del ganado implica una menor cantidad de abono para fertilizar una tierra ya excesivamente cultivada. Era, en apariencia, un círculo vicioso descendente. Para apreciar las

dimensiones totales del problema, no obstante, es necesario considerar las diversas variaciones regionales y no solo en sí mismas, sino por sus implicaciones en el futuro.

En la periferia norte y oeste de Europa —incluidas Finlandia, la mayor parte de Suecia excepto su extrema punta meridional (Escania), Noruega, Gales, Cornualles y gran parte de Irlanda— predominaba la agricultura de subsistencia. Las tierras estaban escasamente pobladas, sobre todo las zonas más septentrionales, que poseían enormes regiones de bosques vírgenes. Aún se aplicaban técnicas primitivas de tala y quema, aunque en las regiones más habitadas se practicaba un método menos antieconómico, el de doble cultivo. La cría de ganado de forma primitiva era importante, sobre todo en las zonas montañosas. Los principales cultivos eran el centeno, la cebada y la avena (el trigo no crece con el frío, en climas húmedos con veranos cortos); el lino y el cáñamo se cultivaban por su fibra, para tejer ropa en casa. A causa de la relativa abundancia de suelo, las tenencias de tierra eran variables, con la propiedad de la mayor parte de esta a nombre de los jefes o señores de clanes o tribus. La organización social era jerárquica, pero sin esclavitud o lazos de servidumbre.

En la Europa al este del Elba y al norte del Danubio (incluida la Rusia europea), en cambio, la esclavitud personal o servidumbre era el rasgo característico de las relaciones sociales al inicio del período y se incrementó más o menos de forma continua durante el mismo, a medida que los poderosos señores fueron usurpando las tierras y la libertad de los pocos campesinos independientes que quedaban, tanto por medios legales como ilegales. Esta era la región de *Gutherrschaft,* es decir, el sistema de explotación directa de grandes fincas en beneficio de los señores del territorio. El estatus de los campesinos, ya precario en el siglo XV, fue reduciéndose en Rusia y partes de Polonia a algo no muy distinto de la esclavitud. Estaban obligados a prestar servicio al señor cinco o seis días por semana y en algunos casos eran comprados y vendidos separados de las tierras por las que tanto se afanaban. La tecnología agrícola era relativamente primitiva, empleando bien el sistema de rotación doble o el de rotación triple. La proporción de cosecha por simiente era baja incluso para los patrones de la época, con una media de no más de 3 a 1. En las tierras adyacentes al mar Báltico, o en los ríos navegables que llevaban a él, la producción para exportar a los mercados de Europa occidental suponía un potente estímulo para especializarse en cereales (sobre todo centeno) y otros cultivos comerciables; en los demás lugares (esto es, en la mayor parte de Europa oriental) la producción se orientaba principalmente al autoabastecimiento local.

El área del Mediterráneo, a pesar de la relativa uniformidad del clima y de las semejanzas en los tipos de suelo, era tan diversa que no admite la generalización. Solo en Italia las tenencias de tierra variaban desde las pequeñas y avanzadas fincas de campesinos propietarios y de granjeros arrendatarios independientes del Piamonte y del extremo norte, a las grandes fincas cultivadas por aparceros pobres y empleados temporeros en Sicilia y el sur. En el medio había una gran variedad de tenencias, o regímenes de propiedad, con el predominio de la *mezzadria* (aparcería). Italia también tenía la agricultura más diversificada de Europa. Los cereales, aun siendo importantes, lo eran bastante menos que en los demás lugares. El arroz, que producía más que los cereales convencionales, se cultivaba en el valle bajo del Po y a lo largo de la costa del Adriático. La vid y el olivo, cultivados en toda la cuenca mediterránea, eran especialmente significativos en Italia, que cultivaba además frutas (incluidos cítricos en el sur), verduras, forrajes y cultivos industriales, como las plantas de las que se obtenían los tintes vegetales para la industria textil.

Sin embargo, a pesar de su diversificación, la producción agrícola italiana no pudo aguantar el ritmo del crecimiento demográfico; el cultivo y el pastoreo excesivos se cobraron su precio, con la deforestación y la erosión del suelo entre otras consecuencias.

España, con fértiles regiones costeras en el este y el sur, cadenas montañosas en el norte y otras zonas, y la *meseta*[5] que ocupa la parte central de la península Ibérica, su rasgo geográfico más característico, presentaba casi tanta variedad como Italia. La agricultura española recibió una rica herencia de sus predecesores musulmanes. Los pueblos árabes y moros que habían habitado en Valencia y Andalucía antes de la Reconquista eran excelentes hortelanos y llevaron el arte del regadío a un alto nivel. Por desgracia, los monarcas españoles, impulsados por el fanatismo religioso, dilapidaron esta herencia. En el mismo año en que conquistaron el reino de Granada y Colón descubrió América decretaron la expulsión de los judíos (también expertos agricultores, además de artesanos) del reino. La caída de Granada además provocó el éxodo de muchos súbditos moros aun antes de que se les enfrentara a la opción de convertirse o huir, diez años después. Los que se convirtieron, llamados *moriscos*[6], siguieron constituyendo la columna vertebral y el nervio de la economía agrícola en el sur de España durante otro siglo, antes de ser igualmente expulsados en 1609. Los cristianos que los reemplazaron fueron incapaces de conservar los intrincados sistemas de regadío y otros aspectos de la sumamente productiva agricultura mora. Ello se debió en parte tanto a la falta de incentivos como a la de conocimientos y habilidad. En el siglo XVI en toda España la tierra estaba concentrada en enormes propiedades pertenecientes a la aristocracia y a la Iglesia, el mayor terrateniente de todos. Pero se trataba de propietarios ausentes que, por medio de capataces u otros intermediarios, dejaban la tierra en pequeñas parcelas a aparceros o arrendatarios a corto plazo a los que faltaba tanto el capital como el incentivo para conservar el sistema árabe. Muchos campesinos cayeron en el peonaje, una condición no muy lejana de la servidumbre. Además, con el alza de los precios resultante de la afluencia de la plata y el oro americanos, muchas tierras, tanto en los valles fértiles como en la árida meseta, se dedicaron al cultivo de cereales. Aun así, la producción de grano no era suficiente para alimentar a la población, y España empezó a depender cada vez más de las importaciones de trigo y otros cereales.

Otro obstáculo importante para la agricultura española era la rivalidad entre campesinos y propietarios de ganado lanar. La lana merina española tenía una gran demanda en los Países Bajos y otros centros de la industria textil. Los pastores seguían la práctica de la trashumancia, es decir, el traslado de los rebaños de los pastos montañosos en verano a los pastos de las tierras bajas en invierno (figura 5.4). La trashumancia no era privativa de España. Se practicaba en toda región de Europa con zonas montañosas inadecuadas para el cultivo desde el sur de Italia hasta Noruega; en nuestros días todavía se practica con el ganado lechero en Suiza. Pero el sistema español era inusual por la longitud de sus cañadas y por su organización. Las cañadas, protegidas por legislación real, cubrían la totalidad de España desde las montañas de Cantabria en el norte hasta los valles de Andalucía y Extremadura en el sur. Los ganaderos, organizados en un gremio o asociación comercial llamado la Mesta, constituían un poderoso grupo de presión en la corte. Los rebaños trashumantes se podían gravar fácilmente en lugares de peaje estratégicos, su lana era valiosa, producía ganancias en efectivo (a diferencia de muchas cosechas de los campesinos), y también se gravaba fácilmente al exportarla. Los monarcas, siempre ávidos de ingresos

tributarios, concedieron a la Mesta privilegios especiales —por ejemplo, el pastoreo en terrenos comunales, lo que fue en detrimento de la agricultura— a cambio del aumento en los impuestos. Los privilegios de la Mesta, junto con otras medidas gubernamentales poco inteligentes, como el intento de fijar precios máximos para el trigo durante la gran inflación conocida como la revolución de los precios, no contribuyeron a estimular mejoras técnicas en un sistema de tenencia de la tierra que ya de por sí las desalentaba. La productividad de la agricultura española era probablemente la más baja de Europa occidental. En el siglo XVII, con el descenso de la población, muchas explotaciones se abandonaron por completo.



Figura 5.4 Las rutas de trashumancia en España

En otras partes de Europa occidental (en concreto, Francia al norte del Macizo Central, Alemania al oeste del Elba, Dinamarca y Escania, la mayor parte de Inglaterra) predominaba el sistema de campos abiertos, herencia del sistema manorial de la Edad Media. Hay que hacer excepciones por lo que respecta a las zonas de relieve accidentado o montañosas (por ejemplo, gran parte de Suiza) y a grandes áreas del oeste de Francia, en las que los pequeños campos

cercados *(bocage)* se entremezclaban con los campos abiertos, y en especial, a ciertas zonas de los Países Bajos que se describirán con mayor detalle. Para describir el sistema de tenencia de la tierra se usa a veces el término alemán *Grundherrschaft.* Los señores del territorio se habían transformado en simples propietarios; cobraban las rentas en dinero o en especie, pero los servicios de mano de obra, ya escasos en la Baja Edad Media, se habían extinguido, aunque los señores retuvieron derechos especiales y privilegios en algunas zonas. El cambio de la propiedad de la tierra se hizo más común, y aumentaron los pequeños campesinos propietarios, así como los granjeros arrendatarios independientes. Se ha estimado que unos dos tercios de los campesinos ingleses poseían tenencias seguras: feudos, arriendos o arriendos vitalicios. Aunque se dieron casos de fusión de propiedades a cargo de grandes terratenientes —alrededor de un 10% del territorio de Inglaterra estaba cercado en el siglo XVI, principalmente para pastos de ovejas—, en comparación los campesinos salieron ganando.

Las pequeñas propiedades y los granjeros arrendatarios independientes eran más numerosos cerca de las ciudades, donde su producción era vital para mantener a la población. En los demás lugares había dos tipos principales de tenencia, con muchas variaciones y gradaciones. Los arrendamientos a largo plazo eran comunes en Inglaterra (algunos arriendos por costumbre eran incluso heredables), partes de Alemania y el norte de Francia. Los campesinos pagaban rentas fijas bien en especie, o bien, con más frecuencia, en efectivo; se proveían de su propio ganado, equipo y semillas; y tomaban sus propias decisiones, excepto cuando estaban obligados por la costumbre comunitaria o en zonas de agricultura de campo abierto divididas en muchas franjas. El otro tipo principal de tenencia era la aparcería, llamada *metayage* en Francia, donde era especialmente habitual al sur del Loira. En ese sistema el propietario proporcionaba todo o parte del capital y el equipo, compartía los riesgos y la toma de decisiones (o tomaba las decisiones él mismo) y se quedaba con una parte de la cosecha, normalmente la mitad. (Podía también encargarse de comerciar la parte del campesino, situación que se prestaba a la explotación y el abuso). Una variación de este último sistema, llamada *fermage,* se practicaba en la zona septentrional del centro de Francia y en algunas otras partes de Europa. En este sistema, un *fermier* (granjero) importante arrendaba toda una finca, o incluso varias fincas, por un alquiler fijo en efectivo, subarrendando a continuación la tierra en parcelas más pequeñas a campesinos en arriendos a corto plazo o como aparceros. Los propietarios perdían así todo contacto funcional con la agricultura, convirtiéndose en meros *rentiers* (rentistas). En manos de *fermiers* capaces este sistema podía producir excelentes resultados en términos de mejores técnicas y beneficios pero también se prestaba a la imposición de arrendamientos exagerados y la explotación de los campesinos.

La zona agrícola más avanzada de Europa eran los Países Bajos, sobre todo los Países Bajos del norte, con su centro en la provincia de Holanda. A finales del siglo XV la agricultura holandesa y flamenca era ya más productiva que la media europea, gracias a la oportunidad que suponía abastecer a las ciudades vecinas y a los trabajadores de la industria textil. Asimismo, a causa de su método de asentamiento en la Edad Media, la población rural holandesa gozaba de mayor libertad que la de regiones antes organizadas de forma manorial. A lo largo de los siglos XVI y XVII la agricultura holandesa experimentó un cambio impresionante por el cual merece que se la denomine la primera economía agrícola «moderna». La modernización de la agricultura

estuvo íntimamente ligada al también impresionante nacimiento de la superioridad comercial holandesa; sin la una, no podría haberse dado la otra. La clave del éxito de la agricultura holandesa fue la especialización, una especialización que hizo posible en primera instancia la sostenida demanda de las prósperas y crecientes ciudades holandesas, pero que, con el tiempo, daría lugar a que los quesos holandeses, por ejemplo, pudieran venderse en los mercados de España e Italia. En lugar de intentar producir lo máximo posible en mercancías (agrícolas y no agrícolas) necesarias para su propio consumo, como hacían la mayoría de los campesinos en el resto de Europa, los granjeros holandeses intentaban producir lo más posible para el mercado, comprando también a través de este muchos bienes de consumo, así como bienes intermedios y de capital. En algunos casos, los granjeros comercializaban su producción total de trigo, comprando centeno, más barato, para su consumo propio. Pero, en su mayoría, los granjeros holandeses se especializaron en productos de valor relativamente alto, sobre todo ganado y productos lácteos. La cría de ganado requería el cultivo (o la compra) de grandes cantidades de pienso (heno, trébol, legumbres, nabos, etc.). La especialización ganadera significaba, asimismo, mayores cantidades de abono para fertilizar; no obstante, el carácter intensivo de la agricultura holandesa requería más fertilizante del que se obtenía. La demanda era tan grande que para algunos empresarios resultó provechoso especializarse en recoger los excrementos humanos urbanos y el estiércol de paloma, por ejemplo, y venderlos por barcadas o carretadas: una actividad que, de paso, mantuvo las ciudades holandesas más limpias y salubres que otras.

Los granjeros holandeses no se especializaron de forma exclusiva en el ganado y los productos lácteos. La horticultura ocupaba a muchos de ellos especialmente en las inmediaciones de las ciudades. Algunos cultivaban cebada y lúpulo para la industria cervecera, otros se dedicaban a cultivos industriales, como lino, glasto, rubia y pastel. Incluso las flores se convirtieron en objeto de explotación comercial especializada; los bulbos holandeses estaban tan bien considerados que la especulación con ellos dio lugar a una «tulipomanía» en 1637. Los granjeros holandeses tampoco dejaron de lado el cultivo de cereal; el patriciado urbano estaba dispuesto a pagar un precio relativamente alto por el pan de trigo. Sin embargo, gracias a la eficacia de los barcos holandeses y la agresividad de sus mercaderes, las clases bajas (incluso muchos granjeros especializados) podían comprar cereal inferior, sobre todo centeno, más barato, proveniente del Báltico. A mediados del siglo XVII gran parte, quizá un cuarto o incluso más, del consumo de cereal en Holanda lo abastecían las importaciones.

La rentabilidad de la agricultura holandesa la demuestran los prolongados y continuos esfuerzos por crear tierra nueva ganándosela al mar mediante la desecación de lagos y marismas y el cultivo de turberas después de haber extraído la turba para combustible. Esta actividad había comenzado en la Edad Media, pero se incrementó de forma considerable en los siglos XVI y XVII, y fue especialmente intensiva en períodos de alza de precios de los productos agrícolas. Sin embargo, no solo estaban comprometidos en ello los granjeros. Hacer los diques y desecar el terreno requería grandes inversiones de capital; los comerciantes de las ciudades y otros inversores formaban compañías para ganar la tierra y después la vendían o alquilaban a granjeros activos.

Se plantea una cuestión enigmática. ¿Por qué no se difundieron más las técnicas agrícolas holandesas en los siglos XVI y XVII? Cierta difusión sí se produjo. Ya en 1565 se introdujo en

Inglaterra el nabo, además de otros cultivos forrajeros, como el trébol; la recuperación de las tierras pantanosas del este de Inglaterra, iniciada en el siglo XVII, debe mucho al ejemplo holandés, a sus ingenieros y su tecnología, e incluso a su capital. También se dio una cierta difusión en el norte de Francia, adyacente a los Países Bajos del sur. En términos más generales, sin embargo, la productividad de las ocupaciones no agrícolas no era lo suficientemente alta ni el desarrollo de los mercados lo bastante extenso como para justificar la especialización y la intensidad de trabajo y capital que caracterizaron a la agricultura holandesa.

6. Tecnología industrial y productividad

Al igual que en la agricultura, tampoco se produjo en la industria un corte brusco entre la Edad Media y los comienzos de la era moderna; sin embargo, a diferencia de aquella, en esta las innovaciones tuvieron lugar de forma más o menos continua, aunque a un ritmo muy lento. Pero aquí surge un problema: ¿cómo medir la innovación y sus efectos? Una manera obvia de hacerlo es sencillamente contar el número de inventos o innovaciones. No obstante, esto no es muy satisfactorio, no solo porque las diferentes innovaciones tienen efectos muy distintos, sino también por la dificultad de definirlas. La mayoría de las innovaciones de los siglos XVI y XVII (en realidad, de cualquier período de la historia) supusieron mejoras relativamente pequeñas en técnicas ya establecidas. Por esta razón, con frecuencia pasan desapercibidas a los historiadores. Otra posibilidad es medir los cambios en la productividad. En 1589 un párroco de la Iglesia de Inglaterra, William Lee, inventó una máquina sencilla, un bastidor para confeccionar calcetines y otros géneros de punto. Mientras que un experto tejedor a mano podía conseguir una media de 100 puntos por minuto, el bastidor alcanzaba una de 1.000 puntos por minuto, y después mejoró. Por desgracia, de pocas innovaciones de la época nos ha quedado una información tan detallada, sobre todo de las menores.

Existe otro problema. Incluso cuando tenemos un invento claramente definido y descrito y podemos medir su productividad, al menos de forma aproximada, ¿cómo podemos valorar su impacto económico total? El invento más importante del siglo XV —en realidad, uno de los más importantes de todos los tiempos—, la imprenta de caracteres móviles, aumentó enormemente la productividad en el comercio de libros, pero su impacto económico inmediato en términos de valor de beneficios o número de personas empleadas fue minúsculo. ¿Hemos de decir, por tanto, que su importancia económica fue insignificante? Otros inventos de la época en los campos de los instrumentos de navegación, las armas de fuego y la artillería, y la relojería, tuvieron una importancia económica menor pero una significación enorme a nivel político y cultural: y de esta forma, indirectamente, también económica. La introducción de la artillería, por ejemplo, obligó a rehacer las estructuras defensivas de las ciudades.

La orientación comercial de la economía europea, mayor en la industria que en la agricultura, animó a los empresarios, que pudieron reducir los costes de producción y responder rápidamente a los cambios en la demanda del consumidor. Pero las innovaciones se enfrentaban también a grandes obstáculos. Uno de los más extendidos era la oposición de las autoridades, que temían el desempleo como resultado del ahorro de mano de obra que suponían las innovaciones, y de los gremios y las compañías monopolistas que temían la competencia. En 1551 el parlamento inglés

aprobó una ley que prohibía las cardadoras, máquinas utilizadas en el acabado del paño; en este caso el mercado prevaleció sobre la ley, ya que estas se siguieron construyendo. A Lee se le denegó la patente para su bastidor, y los primeros que trató de introducir en Nottinghamshire fueron destruidos por grupos de tejedores manuales. El mismo Lee se refugió en Francia y estableció una fábrica con el patronato de Enrique IV; esta se hundió tras la muerte de su benefactor, pero el bastidor continuó extendiéndose. ¡En 1651 los tejedores de bastidor de Nottingham pidieron a Cromwell una cédula de gremio para excluir toda competencia! El telar de lanzadera, un invento holandés para tejer una docena o más de cintas simultáneamente, fue prohibido en Inglaterra en 1638; pero se extendió de todas formas, sobre todo en Manchester y sus alrededores, donde su utilización creó un gran número de expertos operarios con antelación a las grandes innovaciones que revolucionarían la industria del algodón.

Ninguna de las innovaciones aquí mencionadas implicaba el uso de energía mecánica. Las deficiencias en las fuentes de energía y en los materiales de construcción (principalmente madera y piedra) eran obstáculos naturales para una mayor productividad industrial. Los cuadernos de dibujos de Leonardo da Vinci son la prueba evidente de numerosos inventos potenciales que no pudieron realizarse en su época por falta de materiales adecuados y de fuentes de energía. Leonardo, por supuesto, era un genio, pero hubo sin duda muchas otras personas menos dotadas que asimismo vieron frustrados sus intentos de aumentar la eficacia del trabajo humano por culpa de materiales defectuosos y energía insuficiente. Los molinos de viento y de agua habían alcanzado ya un alto grado de refinamiento, como se apuntó en el capítulo anterior, pero tenían evidentes limitaciones. En el siglo XVII, no obstante, los molinos movidos por agua para hilar seda (que posiblemente fueran de origen medieval) proliferaron en el valle del Po y en Venecia, y hacia finales del siglo se habían extendido por el valle del Ródano en Francia. El gran tamaño y la complejidad de la maquinaria exigían que fuesen instalados en edificios tipo fábrica, convirtiéndolos en uno de los precursores más importantes del sistema industrial moderno.

No todas las innovaciones implicaban artefactos mecánicos. Los productos típicos de la industria de la lana en la Baja Edad Media eran tejidos bastos, pesados. A finales del siglo XV los fabricantes de tejidos flamencos introdujeron una tela más ligera y barata llamada «nuevo paño» (en francés, *nouvelle draperie).* Aunque al principio le costó captar el favor del público, su bajo precio lo hizo muy competitivo en los mercados internacionales, sobre todo en los del sur de Europa. Después de la represión de la revuelta en los Países Bajos españoles y la consiguiente huida de muchos artesanos flamencos, industrias productoras de nuevo paño empezaron a surgir en muchas partes, sobre todo en Inglaterra, donde ya en 1571 había unos 4.000 refugiados flamencos —la mayoría de ellos tejedores— solo en la ciudad de Norwich. Por razones similares, la manufactura del tejido de algodón, que ya se producía en Italia en la Edad Media con materia prima procedente del Mediterráneo oriental, se extendió de forma gradual a Suiza, sur de Alemania y Flandes a lo largo del siglo XVI. Hacia 1620 había llegado a Lancashire, Inglaterra.

El negocio textil siguió siendo, en conjunto, el mayor proveedor de empleo industrial, seguido de cerca por el de la construcción. Esto es comprensible si se recuerda que en una economía pobre, casi autosuficiente, como la de la Europa preindustrial, las necesidades básicas son alimentos, techo y vestido. La industria textil continuó muy dispersa, y gran parte de la

producción se realizaba en casa y para la familia, así como para los mercados locales; pero algunas regiones también especializaron su producción para la exportación. Las antaño grandes industrias italianas sufrieron la competencia de nuevas rivales, más vigorosas, y poco a poco fueron languideciendo, al perder sus mercados de productos de lana en beneficio de los productores holandeses, ingleses y franceses, y tener que compartir con estos últimos el mercado de las sedas finas y de lujo. La industria de la lana española se expandió con rapidez durante la primera mitad del siglo XVI, pero, lastrada por los impuestos excesivos y la intromisión del gobierno, se estancó y después decayó. Durante los primeros dos tercios del siglo las industrias textiles más grandes, tanto la de la lana como la del lino, se encontraban en el sur de los Países Bajos, en las provincias de Flandes y Brabante principalmente. La revuelta de los holandeses y la brutal represión en los Países Bajos que seguían bajo dominio español dañaron con severidad ambas industrias, aunque se recobraron algo en el siglo XVII gracias a su posición privilegiada como principales proveedores del Imperio español.

La organización de las industrias textiles en los siglos XVI y XVII no cambió de forma apreciable respecto de la que había en la Baja Edad Media. El empresario característico era el mercader-fabricante que compraba las materias primas, las daba a hiladores, tejedores y otros artesanos que trabajaban en sus casas, y comercializaba el producto final. Las organizaciones gremiales, ya fueran de artesanos o de mercaderes, al parecer no afectaron a la industria de modo apreciable, al menos en Inglaterra. Allí los gremios se fueron marchitando a medida que la industria de la lana, en particular, se trasladó a zonas rurales. En Francia los gobernantes reales fomentaron los gremios como una fuente de ingresos. Si esto afectó o no de manera adversa a la marcha de la industria es un tema que merece un estudio más detallado. En cualquier caso, la inglesa se expandió prodigiosamente. En la Edad Media la lana en bruto había constituido la principal exportación de Inglaterra. En el siglo XVI predominaron las exportaciones de paño sin acabar. En 1600 los paños de lana y de estambre constituían dos tercios del valor de todas las exportaciones inglesas. Además, mientras que al inicio del siglo XVII unas tres cuartas partes de las exportaciones de paño inglesas estaban sin teñir y en bruto, al final del siglo prácticamente todo el paño se exportaba en condiciones de acabado. Mucho antes del nacimiento de la industria moderna, Inglaterra ya se había convertido en el mayor exportador de la industria más importante de Europa.

Aunque la industria de la construcción en general no experimentó cambios técnicos importantes, aparte de los cambios de estilo en la arquitectura monumental, hubo un sector especializado de dicha industria en un país que sí sufrió una profunda transformación: la construcción de barcos en los Países Bajos holandeses. Gracias a la rápida expansión de su comercio, la flota mercante holandesa multiplicó por diez su número de unidades y todavía más su tonelaje entre principios del siglo XVI y mediados del XVII. En aquella época era con diferencia la mayor de Europa, tres veces mayor que la flota mercante inglesa, que era la segunda a distancia, y probablemente más grande que todas las demás juntas. Considerando la relativamente corta vida de los barcos de vela de madera, esto se tradujo en una gran demanda de la industria de la construcción naval, una demanda a la que los constructores de barcos holandeses respondieron racionalizando sus astilleros e introduciendo técnicas elementales de producción en masa. Utilizaban sierras mecánicas y elevadores activados por molinos de viento,

y tenían almacenes de piezas de recambio. Gracias a su eficacia, abastecieron no solo a la flota de su país sino también a todas sus rivales. Como los Países Bajos poseían pocos bosques, prácticamente tenían que importar toda la madera para los astilleros, principalmente de la zona del Báltico. Por otra parte, la gran demanda de lona y cordaje actuó como estimulante de prósperas industrias subsidiarias en la propia Holanda.

Hubo pocas innovaciones radicales en el diseño de los barcos desde finales del siglo XV hasta el XIX, pero sí muchas pequeñas mejoras. El tamaño de los barcos para el comercio en el Atlántico aumentó de 200 a 600 toneladas a lo largo del siglo XVI. Algunos buques de guerra incluso alcanzaron el tamaño sin precedentes de 1.500 toneladas, pero la innovación más importante —hecha por los holandeses, por supuesto— fue el *fluyt* o filibote, un navío mercante especializado que se introdujo a finales del siglo XVI (figura 5.5). Equivalente en algunos aspectos al buque cisterna de nuestros tiempos, fue especialmente diseñado para cargas voluminosas de poco valor, como grano y madera, y funcionaba con tripulaciones menores que las de los barcos convencionales.

Las industrias metalúrgicas, aunque de menor importancia en términos de empleo y producción, adquirieron un valor estratégico primordial debido a la creciente presencia de las armas de fuego y artillería en la guerra. En 1450 las armas de fuego ligeras desempeñaban un papel insignificante y las piezas de artillería pesada se utilizaban tan solo en los asedios. En 1600 las armas más comunes de la infantería eran los arcabuces y los mosquetes, y los cañones de gran calibre eran fundamentales para la guerra naval. Las industrias metalúrgicas también fueron significativas como precursoras de la nueva era de industrialismo que se avecinaba, siendo la del hierro la más importante.

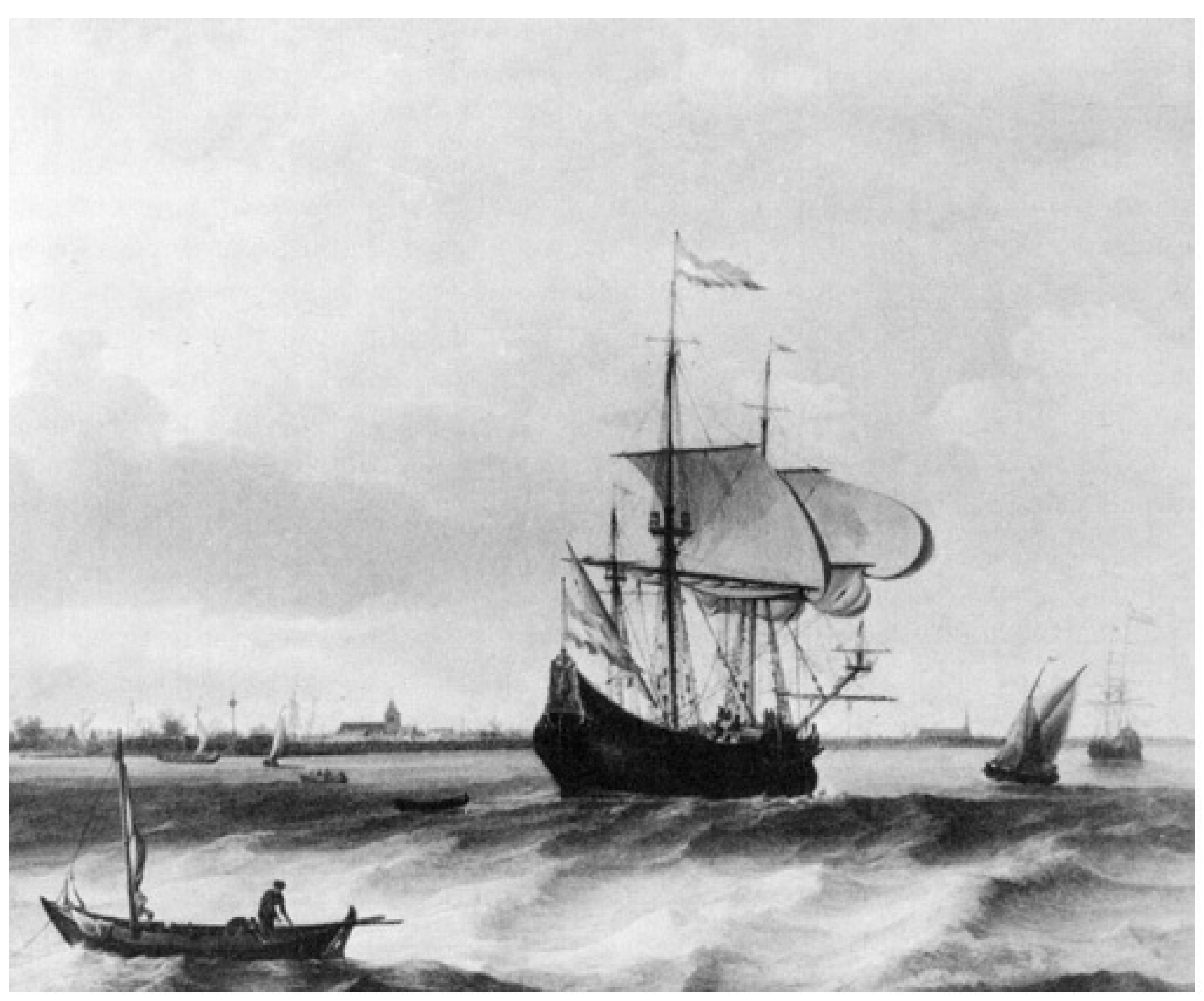


Figura 5.5 Filibote holandés. Este barco, relativamente grande y desgarbado, tuvo un gran éxito como carguero, sustituyendo a la antigua carraca de doble función. Su contemporáneo, el galeón, sustituyó a la carraca como barco de guerra y navío de doble función. Museo Histórico Marítimo de los Países Bajos, Ámsterdam.

En la Edad Media el hierro forjado se obtenía a partir de diversos tipos de «hornos de pudelar» en los cuales el mineral de hierro se calentaba con el carbón hasta que se hacía una masa pastosa o «desbaste», que después se martilleaba y calentaba alternativamente hasta que se eliminaban sus impurezas. El proceso era lento, costoso en combustible y mineral, y rendía su producción en pequeñas hornadas. En los siglos XIV y XV se incrementó de forma progresiva la altura de los hornos, una corriente de aire producida por fuelles movidos por agua aumentaba la temperatura de la carga, desarrollándose de este modo el alto horno. A comienzos del siglo XVI el alto horno se cargaba continuamente por la parte de arriba con carbón vegetal y un fundente para eliminar las impurezas, mientras que el hierro fundido que salía por debajo se trabajaba de forma periódica para transformarlo directamente en objetos útiles (ollas, soportes, etc.) o en lingotes para su posterior refinamiento. (El hierro fundido o en lingotes posee un contenido alto en carbono —3% o más— que lo hace muy duro pero quebradizo; los lingotes, al igual que los desbastes, se calentaban y martilleaban alternativamente para quitarles el carbono, produciendo

el hierro forjado). El nuevo método, aunque indirecto, era sin embargo más rápido y barato, ya que extraía mayor rendimiento del combustible y del mineral, y podía aprovechar menas de peor calidad. También requería mayores cantidades de capital, aunque la mayor parte con diferencia se la llevaban las partidas de carbón vegetal y mineral de hierro, más que el capital fijo como tal.

A medida que los altos hornos fueron evolucionando, tuvo lugar toda una serie de innovaciones en operaciones secundarias. A mediados del siglo XV ya se utilizaban fuelles movidos por agua, martinetes de báscula y bocartes (para machacar el mineral). A finales de ese mismo siglo y a comienzos del XVI se inventaron máquinas para el trefilado, laminado y corte del metal. A comienzos del siglo XVI el área alrededor de Lieja y Namur (Valonia) en el sureste de los Países Bajos, centro metalúrgico importante ya en la Edad Media, era la región más avanzada de Europa en la producción de hierro y el lugar de origen de numerosas innovaciones. Otros centros destacados se localizaban en Alemania, norte de Italia y norte de España. La producción total europea era de unas 60.000 toneladas al año, la mitad de ellas procedentes de varias regiones de Alemania. En los cien años siguientes los altos hornos y sus actividades asociadas se extendieron por toda Europa allí donde hubiera mineral de hierro, madera para combustible y energía hidráulica en cantidades suficientes y a una distancia adecuada. Inglaterra fue especialmente precoz. En 1625 sus ciento y pico hornos producían más de 25.000 toneladas al año. La industria del hierro, sin embargo, devoraba el combustible, y en el siglo XVII el alto precio del carbón vegetal marcó un paréntesis en la expansión de las áreas de producción establecidas. Con ello, entraron en el proceso nuevas y más lejanas fuentes de abastecimiento, en los Alpes suizos y austriacos, el este de Europa, y, sobre todo, en Suecia.

Suecia, favorecida por un mineral de hierro de calidad superior, abundancia de madera y energía hidráulica, tenía una modesta industria siderúrgica ya en la Edad Media. A comienzos del siglo XVI las exportaciones suponían unas 1.000 toneladas anuales. En el siglo XVII los empresarios valones y holandeses introdujeron técnicas más avanzadas y la producción experimentó una enorme expansión: las exportaciones aumentaron de 6.000 toneladas en 1620 a más de 30.000 a finales de siglo, momento en el que la industria siderúrgica sueca es probable que fuera la mayor de Europa.

En otras industrias metalúrgicas el progreso fue menos notable, suponiendo primordialmente un aumento en la producción con técnicas convencionales y la aplicación de esas técnicas a nuevas fuentes de abastecimiento. La minería de la plata de Europa central, sólidamente establecida en la Edad Media, experimentó un auge a comienzos del siglo XVI como resultado del descubrimiento del proceso de amalgamación del mercurio para concentrar minerales de plata; pero cuando este proceso fue trasladado (por expertos mineros alemanes) a las minas de plata de las colonias españolas de México y Perú en la década de 1560, el resultante aumento de la oferta de plata hizo bajar tanto los precios que muchas minas europeas se vieron obligadas a cerrar.

Europa no era rica por naturaleza en metales preciosos, pero poseía relativa abundancia de los minerales más útiles. En muchos lugares del Viejo Continente había cobre, plomo y cinc, que se habían explotado desde tiempos prehistóricos. El estaño estaba más localizado, de hecho prácticamente limitado a Cornualles, pero también había sido objeto de comercio desde mucho antes de la conquista romana de Bretaña. En los siglos XVI y XVII, bajo la presión de la creciente demanda, se mejoraron las técnicas de minería, lo que supuso pozos más profundos, mejor

ventilación y maquinaria de bombeo. Los mineros alemanes, en especial los sajones, fueron los principales innovadores, llevando su experiencia a Inglaterra y Hungría, así como al Nuevo Mundo. En la década de 1560 el gobierno inglés concedió el monopolio de las industrias del cobre y del bronce a compañías que habían contratado a ingenieros alemanes. Suecia, por su parte, era casi tan rica en cobre como en hierro, y en el siglo XVII, con la asistencia técnica y el capital holandeses, era el proveedor más importante en los mercados internacionales.

Existía una gran demanda de madera, para la construcción de edificios y de barcos, para la metalurgia y, lo más importante, para la calefacción doméstica. La escasez de madera en las zonas más desarrolladas de Europa fue la principal responsable de la integración de Noruega y Suecia en la economía de Europa occidental, tanto directa como indirectamente (es decir, a través de la demanda de metales). Esta escasez llegó a ser tan grande que no solo afectó a la zona del Báltico, sino, en los siglos XVII y XVIII, también a Norteamérica. Lo cual llevaría a la búsqueda de materiales y combustibles alternativos: ladrillo y piedra para la construcción, turba y carbón para combustible. También el hierro y otros metales sustituyeron a la madera; no obstante, lo único que hizo el crecimiento de la demanda de aquellos fue intensificar la escasez de esta. Inglaterra se hallaba entre los países más afectados. Algunos bosques se reservaron para la armada real, pero más importante, incluso, era el aumento de la demanda de combustible.

El carbón se había extraído en Alemania y los Países Bajos, así como en Inglaterra, durante toda la Edad Media. A pesar de sus características nocivas y las frecuentes leyes que prohibían su uso, el «carbón de mar» de las orillas del estuario del río Tyne se había convertido en el combustible doméstico más común en Londres en el siglo XVI. Poco a poco fue penetrando en industrias de alto consumo de combustible, la del refinado de sal, la del vidrio, la de producción de ladrillos y tejas, el fundido de cobre, la producción de malta y cerveza, y diversas industrias químicas. Durante el siglo XVII se intentó varias veces incorporarlo a la fundición del hierro en sustitución del carbón vegetal, pero las diversas impurezas (principalmente el azufre) del carbón de piedra en bruto conferían al hierro características no deseadas. Aun así, la demanda de carbón de piedra por parte de otras industrias no dejó de aumentar. La producción de la industria inglesa pasó de unas 200.000 toneladas anuales a mediados del siglo XVI a 3.000.000 de toneladas a finales del siglo XVII. A medida que la industria fue creciendo, el carbón procedente de las márgenes del río dejó de ser suficiente para satisfacer la demanda. Hubo que excavar minas: mineros sajones, con una larga experiencia en las artes de taladrar, bombear y ventilar, fueron llamados a Inglaterra para que difundieran sus conocimientos.

Los descubrimientos en ultramar, al proporcionar nuevas materias primas, incitaron directamente la aparición de nuevas industrias; las refinerías de azúcar y las fábricas de tabaco fueron las más importantes, pero se desarrollaron también otras manufacturas que iban desde la porcelana (imitando la china) hasta cajitas de rapé para satisfacer los gustos recién creados. La caña de azúcar aportó también la materia prima para las destilerías de ron, y en el siglo XVII los opulentos holandeses inventaron la ginebra, que en su origen tenía fines medicinales. Además de todas estas nuevas industrias, buen número de algunas de las antiguas, cuya producción había estado muy localizada, se extendieron por diversas partes de Europa. Durante la Edad Media, Italia había sido el principal, si no el único, productor de objetos de lujo tales como la cristalería fina, el papel de alta calidad, los instrumentos ópticos y los relojes. El crecimiento de industrias

similares en otros países, cuyos productos eran a menudo de inferior calidad pero más baratos, explica en parte la relativa decadencia de Italia. La invención de la imprenta aumentó enormemente la demanda de papel. Antes de que acabara el siglo XV se habían creado ya más de 200 imprentas y se habían producido aproximadamente 35.000 ediciones distintas, unos 15 millones de libros. Las cifras han crecido de forma exponencial desde entonces; en la segunda mitad del siglo XVII los catálogos de la feria del libro de Frankfurt, la más grande de Europa, contenían una lista de 40.000 títulos actuales. Los Países Bajos, en especial Amberes y Ámsterdam, eran los centros más activos de la industria, pero Francia, Italia y la Renania alemana e Inglaterra los seguían de cerca.

A pesar de este cuadro de variadas, fuertes y complejas industrias, se debe tener en cuenta el grado aún muy imperfecto de especialización de la economía europea y su extrema dependencia de una agricultura poco productiva. Muchos obreros industriales, sobre todo del sector textil, trabajaban parte de su tiempo en el campo, y la mayoría de los trabajadores agrícolas también tenían ocupaciones secundarias, como la carpintería, el trabajo del cuero y similares.

7. Comercio y rutas comerciales

De todos los sectores de la economía europea, el comercio fue indudablemente el más dinámico entre los siglos XV y XVIII. Los antiguos libros de texto describían el XVI como una era de «revolución comercial». Como hemos visto, hay candidatos anteriores para este título, pero no hay duda de que el volumen del comercio de larga distancia o internacional experimentó un crecimiento sustancial. Determinarlo con exactitud resulta imposible, pero seguramente superó con creces al de la población. El comercio extraeuropeo contribuyó a él y también estimuló parte del crecimiento en el interior de Europa; pero, como se apuntó más arriba, el comercio con Asia y América solo era una pequeña parte del total. El comercio habría crecido con toda seguridad aun sin los descubrimientos.

Debe recordarse que la mayor parte, con diferencia, del intercambio comercial tanto en volumen como en valor, era local. Las ciudades recibían el grueso del suministro de alimentos de las tierras del interior vecinas y, a cambio, les proporcionaban productos manufacturados y servicios. Se trataba principalmente de comercio a pequeña escala, y variaba poco en el tiempo o de un lugar a otro. Más interesantes, y significativos para la historia del desarrollo económico, fueron los cambios que se produjeron en el comercio a distancia.

Las principales rutas comerciales y el tráfico de mercancías que se realizaba a lo largo de ellas tal como existían en el siglo XV, se esbozaron ya en los capítulos 3 y 4. Los cambios más importantes que tuvieron lugar en los doscientos años siguientes, además de la apertura de las rutas de ultramar, fueron el traslado del centro de gravedad del comercio europeo desde el Mediterráneo a los mares del norte, un ligero pero perceptible cambio en la clase de mercancías objeto del comercio a distancia, y cambios en las formas de la organización comercial.

La invasión portuguesa del océano Índico representó un duro golpe para los venecianos y, en menor medida, para otras ciudades italianas. No es cierto, como solía pensarse, que el comercio de especias que se efectuaba en el Mediterráneo a través de Egipto y Arabia cesara de repente, pero la competencia de las especias portuguesas sí redujo enormemente su rentabilidad. En 1521,

en un intento de reconquistar su monopolio, los venecianos se ofrecieron a comprar todas las importaciones portuguesas, pero su propuesta fue rechazada. Gradualmente la iniciativa en los asuntos comerciales fue desplazándose al norte de Europa. La afamada flota de Flandes de los venecianos hizo su último viaje en 1532, y en los últimos decenios del siglo los embajadores venecianos denunciaron la competencia de géneros de lana franceses e ingleses más baratos en los mercados del Cercano Oriente, que los italianos habían considerado de dominio exclusivo. Los beneficios del éxito portugués, no obstante, no redundaron solo en ellos. El primer cargamento de especias portuguesas que apareció en el mercado de Amberes, en 1501, fue transportado desde Lisboa no por mercaderes portugueses sino por comerciantes flamencos u holandeses. Los españoles y los portugueses, concentrándose en la explotación de sus imperios en ultramar, dejaron el negocio de la distribución de sus importaciones por Europa, y también el del envío de la mayoría de sus exportaciones a sus colonias, a otros europeos. De estos, los más agresivos fueron los de los Países Bajos, sobre todo los holandeses y los flamencos.

«El prodigioso crecimiento de los Países Bajos» (según palabras de un inglés envidioso) comenzó de forma modesta en el siglo XV, cuando las flotas pesqueras holandesas del mar del Norte empezaron a rebajar los precios para competir con el dominio hanseático del comercio del arenque. (Solía pensarse que los bancos de arenques «migraron» desde el Báltico al mar del Norte, pero es más probable que el declive de la Hansa, en este y en otros negocios, ocurriera sencillamente porque los holandeses fueran más eficaces). El pescado seco y salado se distribuyó primero en las proximidades de las costas del mar del Norte y por los ríos alemanes, y después, en el siglo XVI, en el sur de Europa e incluso en el Báltico. Mientras tanto, los holandeses desarrollaron otros negocios. De Portugal y el golfo de Vizcaya se procuraban sal para el pescado y para distribuirla en el norte de Europa, recogiendo asimismo ocasionalmente cargamentos de vino. Pero el pilar del comercio holandés era el del Báltico, sobre todo de grano y madera, pero también de pertrechos navales, lino y cáñamo. De los 40.000 barcos que constan en los registros de peajes daneses del Sund que entraron o salieron del Báltico entre 1497 y 1660, casi el 60% eran holandeses, y el resto, ingleses, escoceses, alemanes y escandinavos. Casi todo el comercio entre el norte de Europa y Francia, Portugal, España y el Mediterráneo, y gran parte del comercio entre Inglaterra y el continente, estaba en manos de los holandeses.

Los holandeses eran igualmente agresivos en el comercio de ultramar. Su guerra de independencia interrumpió su comercio con España, pero continuaron comerciando con el imperio portugués a través de Lisboa. Sin embargo, Portugal pasó a depender de la corona de España en 1580, y en 1592 las autoridades españolas cerraron el puerto de Lisboa a los barcos holandeses. Enormemente dependientes del comercio marítimo, los holandeses empezaron de inmediato a construir barcos capaces de hacer viajes de varios meses rodeando África hasta el océano Índico. En menos de diez años más de cincuenta barcos efectuaron el recorrido de ida y vuelta entre los Países Bajos y las Indias. Estos primeros viajes tuvieron tanto éxito que, en 1602, el gobierno de las Provincias Unidas, la ciudad de Ámsterdam y varias compañías comerciales privadas formaron la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, que monopolizó legalmente el comercio entre las Indias y los Países Bajos.

Holanda no fue la única nación que se aprovechó de la debilidad de Portugal. Ya en 1591, traficantes ingleses llevaron a cabo un viaje y en 1600 se organizó la Compañía Inglesa de las Indias Orientales con un monopolio similar al de la compañía holandesa. Aunque las dos

compañías eran rivales en cierta medida, ambas veían a los portugueses como su mayor enemigo. Los holandeses concentraron su atención en las fabulosas islas de las Especias en Indonesia, y hacia mediados del siglo XVII habían establecido ya su dominio tanto sobre las islas como sobre el comercio de las especias de forma más eficaz de lo que jamás lo habían hecho los portugueses. También se adueñaron del control de los puertos de Ceilán. Los ingleses, tras varios intentos infructuosos de tomar posiciones en Indonesia, acabaron estableciendo puestos comerciales fortificados en el continente indio, que con el tiempo se convertiría en la «joya más brillante de la corona británica». Portugal conservó sus posesiones de Goa, Diu y Macao, así como unos pocos puertos en las costas africanas, pero dejó de ser una potencia naval o comercial importante en los mares orientales.

Las otras potencias navales también se aprovecharon de la debilidad portuguesa y la rigidez española para invadir y crear mercados en el hemisferio occidental. Los primeros intentos franceses e ingleses para encontrar una ruta directa hacia Oriente habían fracasado, pero en la segunda mitad del siglo XVI se hicieron nuevos esfuerzos para descubrir un paso hacia Asia por el noreste o noroeste. El desafortunado viaje de Hugh Willoughby y Richard Chancellor en 1553 a través de las aguas del Ártico hasta el mar Blanco fracasó en su intento de encontrar un paso nororiental, pero estableció relaciones comerciales con el creciente Imperio ruso y, a través de él, con Oriente Medio. En torno a la misma época los corsarios franceses, ingleses y holandeses comenzaron a desarrollar un comercio clandestino con Brasil y las colonias españolas del Nuevo Mundo, y, si se presentaba la ocasión, a asaltar los barcos españoles y los puertos coloniales. Los tres breves intentos de los ingleses para fundar colonias en Norteamérica durante el reinado de Isabel I terminaron en fracaso, pero en la primera mitad del siglo XVII se establecieron con éxito colonias en Virginia (1607), Nueva Inglaterra (1620) y Maryland (1632), así como en islas tomadas a los españoles en las Indias Occidentales. Con el tiempo, todas ellas se convirtieron en importantes mercados para las industrias inglesas y también en fuentes de suministro de materias primas y bienes de consumo. En 1608 los franceses establecieron un asentamiento permanente en Quebec y dieron a toda la región de los Grandes Lagos el nombre de Nueva Francia, pero la colonia no prosperó. En 1660, cuando los colonos angloparlantes del Nuevo Mundo ascendían a 100.000, Canadá entera contaba tan solo con 2.500 colonos franceses, menos de los que había ya en las pocas islas azucareras que poseía Francia en las Indias Occidentales.

En 1624 los holandeses intentaron conquistar las colonias portuguesas de Brasil, pero tras dos décadas de luchas intermitentes fueron expulsados por los mismos colonos portugueses, con un poco de ayuda de la madre patria. Los holandeses conservaron solo Surinam y unas pocas islas del Caribe. El mismo año en que los holandeses empezaron su conquista del Brasil, otro grupo de colonos holandeses fundó la ciudad de Nueva Ámsterdam en el extremo sur de la isla de Manhattan. Reclamaron todo el valle del Hudson y los alrededores, fundaron Fort Orange (Albany) y distribuyeron la tierra según el sistema de propiedad de patrono entre familias como los Rensselaer y los Roosevelt.

El comercio marítimo constituía sin duda el sector más importante del comercio internacional, pero el comercio terrestre, especialmente el tráfico fluvial, no era desdeñable. El comercio local lo utilizaba con frecuencia, y la mayor parte de las mercancías, incluso en el comercio internacional, iniciaban su viaje en carreta, a lomos de animales o en barcazas río abajo. El cobre

de Hungría, por ejemplo, llegaba al mercado de Amberes (y más tarde a Ámsterdam), yendo primero en carro hasta los ríos polacos y desde allí en barcazas hasta Danzig, donde se transbordaba a través del Báltico y el mar del Norte. La plata de Europa central y del Tirol seguía itinerarios similares, ya fuera hacia el Báltico, el Mediterráneo o el oeste. Los ríos Rin, Main y Neckar fueron importantes arterias para la exportación de metales y ferretería (cuchillos, herramientas, juguetes) del sur de Alemania y Renania. Los ríos franceses fueron igualmente importantes.

Los metales y algunos tejidos de lujo podían soportar el gasto (y el desgaste) que suponían los largos viajes por tierra. Pocas mercancías podían hacerlo, a no ser que fueran autopropulsadas, como era el caso del ganado. Aunque la mayor parte de la tierra útil de Europa se dedicaba cada vez más al cultivo para alimentar a su creciente población, Dinamarca, Hungría y Escocia tenían vastos prados abiertos en los que pastaban rebaños de ganado bovino. Los traslados anuales de ganado, precursores de los del Oeste americano del siglo XIX, lo llevaban a rediles de engorde y mercados de las ciudades del norte de Alemania y los Países Bajos, al sur de Alemania y norte de Italia, y a Inglaterra.

El carácter de las mercancías objeto del comercio a distancia cambió algo en los siglos XVI y XVII. En la Alta Edad Media habían consistido principalmente en objetos de lujo para la gente acomodada. Más adelante, con el crecimiento de las ciudades, cada vez había más artículos de uso cotidiano. En el siglo XVI una gran parte del volumen de los bienes que se movía en el mercado internacional consistía en productos como grano, madera, pescado, vino, sal, metales, materias primas textiles y paño. A finales del siglo XVII la mitad de las importaciones inglesas, en volumen, consistían en madera, y más de la mitad de las exportaciones, también en volumen, en carbón, aunque las de paño eran mucho más valiosas. El comercio de productos voluminosos se hizo posible principalmente gracias a las mejoras en el diseño y la construcción de los barcos, lo que bajó los costes de transporte. A ello contribuyó asimismo la reducción de los riesgos, tanto naturales como ocasionados por el ser humano, de los viajes por mar, gracias a mejoras técnicas de navegación y a la acción de armadas que sofocaban a los piratas, respectivamente.

En el comercio intercontinental la situación se correspondía más de cerca con el modelo antiguo, aunque incluso aquí, los cambios tuvieron lugar en el siglo XVII y sobre todo en el XVIII. El comercio de la pimienta, un lujo al comienzo del siglo XVI, fue asimilándose poco a poco al de otros productos más corrientes. Como la importancia de los metales preciosos decreció durante el siglo XVII y otros países fueron adquiriendo colonias en el hemisferio occidental, el azúcar, el tabaco, las pieles e incluso la madera adquirieron cada vez más preponderancia entre las importaciones europeas. Las exportaciones a las colonias, por su parte, consistían principalmente en bienes manufacturados; estos no eran voluminosos, pero el espacio sobrante disponible se llenaba en parte con emigrantes. La situación del comercio oriental era muy distinta. Desde los comienzos de los contactos directos los europeos habían tenido dificultad en encontrar mercancías para intercambiar por especias y otros productos. Por esta razón, gran parte del «comercio» europeo era en realidad pillaje. Donde no era posible o factible el saqueo, los asiáticos aceptaban armas de fuego y municiones, pero por lo general pedían oro y plata, que acumulaban o convertían en joyas. Asia, en realidad, era un pozo sin fondo para los metales monetarios europeos. Hasta que Inglaterra no conquistó India en el siglo XVIII no se invirtió la

balanza.

Una rama muy especial del comercio trataba con seres humanos: el tráfico de esclavos. Aunque entre los mayores compradores de esclavos se encontraban las colonias españolas, los propios españoles básicamente no se ocupaban del tráfico; lo cedían mediante contratos o *asientos*[7] a los comerciantes de otras naciones, estando dominado al principio por los portugueses y más tarde a su vez por los holandeses, los franceses y los ingleses. Normalmente dicho tráfico era de naturaleza triangular. Un barco europeo que llevaba armas de fuego, cuchillos, objetos de metal, abalorios y baratijas similares, telas de alegres colores y licores, navegaba rumbo a la costa occidental de África, donde intercambiaba su cargamento con algún caudillo local africano por esclavos, ya fueran estos cautivos de guerra o miembros del propio pueblo del jefe. Cuando el traficante de esclavos había cargado tantos africanos encadenados y con grilletes como el barco podía llevar, se dirigía a las Indias Occidentales o a la tierra continental del norte o el sur de América y allí intercambiaba su carga humana por azúcar, tabaco u otros productos del hemisferio occidental, con los que volvía a Europa. Aunque la tasa de mortalidad por enfermedad y otras causas en el traslado de esclavos era terriblemente alta (a menudo el 50% y a veces más), los beneficios de este tráfico eran extraordinarios. Los gobiernos europeos no tomaron medidas efectivas para prohibirlo hasta el siglo XIX.

8. La organización comercial

La organización del comercio variaba de un país a otro y de acuerdo con la naturaleza de la mercancía. El comercio intraeuropeo heredó la refinada y compleja organización desarrollada por los mercaderes italianos en la Baja Edad Media. En el siglo XV podían encontrarse colonias de mercaderes italianos en los principales centros comerciales: Ginebra, Lyon, Barcelona, Sevilla, Londres, Brujas y, sobre todo, Amberes, que en la primera mitad del siglo XVI se convirtió en el centro comercial de importación y distribución más importante del mundo. Los mercaderes del país, así como los extranjeros, aprendieron las técnicas de negocio italianas, como la contabilidad de doble entrada y la utilización del crédito, y de hecho las aprendieron tan bien que hacia la primera mitad del siglo XVI los italianos habían perdido su predominio. La dinastía financiera más importante del siglo XVI fue la familia Fugger, con sus oficinas principales en Augsburgo, al sur de Alemania.



Figura 5.6 Retrato del financiero Jacob Fugger II pesando monedas realizado por Lorenzo Lotto. Museo de Bellas Artes de Budapest.

El primer Fugger históricamente conocido fue un tejedor. Algunos de sus descendientes se convirtieron en fabricantes-mercaderes de la industria de la lana, dedicándose al cabo del tiempo al comercio de seda y especias al por mayor con un almacén en Venecia. A finales del siglo XV los encontramos activamente ocupados en financiar a los emperadores sacro romanos, a consecuencia de lo cual obtuvieron el control de la producción de plata y cobre del Tirol y de las minas de cobre de Hungría. Con Jacobo Fugger II (1459-1525) la compañía de la familia tenía sucursales en varias ciudades alemanas y en Hungría, Polonia, Italia, España, Lisboa, Londres y Amberes (figura 5.6). Desde Lisboa y Amberes controlaban en gran parte la distribución de las especias en la India. También aceptaban depósitos, negociaban a gran escala con letras de

cambio y financiaban en gran medida a los monarcas de España y Portugal: negocio que al final los llevaría a la ruina.

Los Fugger fueron mercaderes preeminentes del siglo XVI —Jacobo II fue llamado «un príncipe entre los mercaderes»—, pero hubo muchos otros, en Italia y en los Países Bajos, así como en Alemania, que lo fueron solo ligeramente menos. Incluso España tuvo algunas notables dinastías de mercaderes. El tipo de organización que preferían era la sociedad, formalizada normalmente con contratos por escrito que especificaban los derechos y las obligaciones de cada socio. Por medio de la correspondencia entre socios o agentes separados por grandes distancias se mantenían al corriente de la evolución tanto política como económica en todas las partes de Europa y más allá. Se decía que el gobierno de la reina Isabel de Inglaterra era el mejor informado de Europa gracias a su agente financiero en Amberes, el mercader sir Thomas Gresham. Los boletines mercantiles fueron los precursores de las grandes agencias de noticias o «servicios por cable» de hoy.

La organización comercial en Inglaterra, un país periférico en el siglo XV, se hallaba en una fase más primitiva que las economías del continente más desarrolladas, pero hizo rápidos progresos y hacia finales del siglo XVII era una de las más avanzadas. En la Edad Media el comercio de la lana en bruto, la exportación más importante con diferencia, estaba en manos de los Mercaderes de la Lonja *(Merchants of the Staple)*, una compañía regulada que funcionaba de forma parecida a un gremio. No había capital social; cada mercader comerciaba por su cuenta (y por la de sus socios, si los tenía), pero tenían una sede central y un almacén (la lonja) y obedecían un conjunto de reglas comunes. Aunque ya en decadencia, el mercado de la lana siguió siendo importante durante el siglo XVI; la Lonja, donde se gravaba la lana y se vendía a los mercaderes extranjeros, estaba situada en Calais, posesión inglesa hasta 1558. El papel destacado de la Lonja pasaron a ocuparlo los Mercaderes Aventureros *(Merchant Adventurers)*, otra compañía regulada, que llevaba el comercio de los paños de lana. (Algunos mercaderes eran miembros de ambas compañías). Establecieron su lonja en Amberes, contribuyendo en gran medida al crecimiento de aquel mercado, y a cambio recibieron ciertos privilegios. En 1564 la compañía recibió una carta real que les confería el monopolio legal para la exportación de paño a los Países Bajos y Alemania, los mercados más importantes.

En la segunda mitad del siglo XVI, los ingleses crearon un buen número de otras compañías con cartas de monopolio comercial: la Compañía de Moscovia (1555), producto de la expedición Willoughby-Chancellor; la Compañía Española (1577), la Compañía del Este (Báltico) (1579), la Compañía de Levante (Turquía) (1583), la primera de varias compañías africanas en 1585, la Compañía de las Indias Orientales (1600), y una Compañía Francesa (1611). El establecimiento de compañías especiales para el comercio con Francia, España y el Báltico, en particular, indica dos cosas: la pequeña cantidad de comercio directo entre Inglaterra y esos países antes de la existencia de las compañías (y seguramente también después), y la medida en que tal comercio, si existía, estaba en manos de los holandeses y otros mercaderes. Resulta significativo que los holandeses no vieran la necesidad de tales preocupaciones monopolizadoras, salvo por lo que respecta al comercio extraeuropeo.

Algunas de estas compañías adoptaron la forma regulada, pero otras se convirtieron en sociedades anónimas, esto es, reunían las aportaciones de capital de los miembros y las ponían

bajo una dirección común. Esto se hizo para el comercio a larga distancia, en el que los riesgos y el capital requerido para habilitar un solo viaje excedían las cantidades que uno o varios individuos estaban dispuestos a asumir o proporcionar. Las compañías de Moscovia y de Levante fueron las primeras formadas sobre una base de capital social, pero a medida que se fueron desarrollando las relaciones comerciales y se hicieron más estables se convirtieron en compañías reguladas. La Compañía de Moscovia, comerciando a través del puerto de Arcángel, manejó la mayor parte del comercio de Europa occidental con el norte de Rusia hasta que el zar retiró sus privilegios a favor de los holandeses en 1649. La Compañía de las Indias Orientales también adoptó la forma de capital social. Al principio cada viaje anual era una empresa arriesgada distinta, que podía tener diferentes grupos de accionistas de año en año. Con el tiempo se hizo necesario establecer instalaciones permanentes en India y supervisar continuamente sus asuntos, por lo que la compañía adoptó un tipo de organización permanente en la cual un accionista podía retirarse solo si vendía sus acciones a otro inversor. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales adoptó el tipo permanente ya en 1612.

La existencia de un único gran centro de importación y distribución en el noroeste de Europa —primero Brujas, luego Amberes, después Ámsterdam, cada uno más grande e impresionante que el anterior— es doblemente significativa. Primero, su mera existencia, en contraposición a las ferias periódicas de la Edad Media, evidencia el crecimiento en tamaño de los mercados y de la producción orientada hacia ellos. Pero el hecho de que solo hubiera uno en cada momento, y que cuando uno surgía otro declinaba, indica los límites de su desarrollo. Es cierto que había otros emporios de cierta importancia —Londres, Hamburgo y otras ciudades hanseáticas, Copenhague, Ruán y otras—, pero ninguna poseía la gama completa de servicios financieros y comerciales de la gran metrópolis. Las razones de esto están relacionadas con la limitada extensión de los mercados y la naturaleza de «bien público» de la información sobre transacciones comerciales y, en especial, financieras. Cuando el volumen total de movimiento comercial o financiero es relativamente pequeño, resulta más barato concentrarlos en un solo lugar.

La organización del centro de importación y distribución era ya bastante compleja al inicio del siglo XV en Brujas, y todavía lo fue más cuando se trasladó a Amberes y Ámsterdam. El primer requisito es una bolsa o mercado (figura 5.7). (La palabra moderna *bolsa* y sus equivalentes en otras lenguas —*burse, bourse, börse, borsa*—, para significar un mercado organizado o regulado para el comercio de mercancías o instrumentos financieros, procede de la sala de reuniones de los mercaderes de Brujas, que se identificaba por un cartel que mostraba tres bolsas de dinero). Por regla general, los productos que se mostraban no se intercambiaban en el acto; eran meras muestras que se inspeccionaban para ver la calidad. Después se hacían los pedidos y los bienes se mandaban desde los almacenes. El uso del crédito estaba extendido y la mayoría de los pagos se hacían con instrumentos financieros como la letra de cambio, o por traspaso a los bancos, en lugar de en efectivo. Los bancos eran en su mayoría negocios privados —entre otros, de muchas firmas mercantiles, como los Fugger, que también se dedicaron al negocio bancario— hasta que se fundó el famoso Amsterdamsche Wisselbank, o Banco de Ámsterdam, en 1609. Este era un banco público fundado bajo los auspicios de la propia ciudad. Era estrictamente un banco de intercambio, más que un banco de emisión y descuento. Como todo comercio al por mayor en Ámsterdam tenía que hacerse a través del banco, todos los

mercaderes, holandeses y extranjeros, tenían que abrir una cuenta depositando monedas o lingotes de plata u oro para obtener crédito en la unidad de cuenta del banco, *banco schelligen*. Los fondos se transferían entonces entre las cuentas proporcionando un medio de pago estable y fiable que se adoptó en toda Europa para las transacciones tanto dentro de Europa como en ultramar.



Figura 5.7 La Bolsa de Ámsterdam. Este cuadro de Emmanuel de Witte muestra el patio interior de la Bolsa de Ámsterdam. Museo Boymans van Beuningen, Rotterdam.

Los regímenes que gobernaban el comercio colonial diferían notablemente de los que

dominaban el intraeuropeo. El comercio de especias del imperio portugués era un monopolio de la corona; la armada portuguesa hacía las veces de flota mercante y todas las especias tenían que ser vendidas a través de la *Casa da India* en Lisboa. A los marinos portugueses se les permitía traer otras mercancías como posesiones personales, que podían vender después —práctica que llevó a sobrecargar peligrosamente algunos barcos en el viaje de vuelta—, pero, estrictamente hablando, no existía el comercio entre Portugal y Oriente a excepción del organizado y controlado por el Estado.

Más allá del cabo de Buena Esperanza, sin embargo, la situación era diferente. Allí los mercaderes portugueses tomaban parte en el «mercado del país» (entre puertos del océano Índico, Indonesia, e incluso en China y Japón) en competencia con los mercaderes musulmanes, hindúes y chinos. Durante un tiempo, como resultado de la prohibición del comercio directo con Japón impuesta por el emperador chino, tuvieron el virtual monopolio del comercio entre los dos países. En el comercio de especias, Goa era el extremo oriental, como Lisboa era el occidental. Las especias, de las cuales la pimienta era cuantitativamente la más importante, se compraban en los mercados de todo el océano Índico y en las islas de las Especias y se llevaban a Goa para ser cargadas en barcos con destino a Portugal bajo la vigilancia de los funcionarios reales. Como Portugal producía pocos bienes de interés para los mercados orientales, los cargamentos de ida consistían sobre todo en lingotes de oro y plata, junto con armas de fuego y municiones. En conjunto, aunque el comercio de las especias fue lucrativo para el gobierno, contribuyó poco a desarrollar o fortalecer la propia economía de Portugal.

El comercio entre España y sus colonias era similar. En teoría, el comercio con las colonias era monopolio de la Corona de Castilla, pero a efectos prácticos el gobierno lo traspasó a la *Casa de Contratación*[8], una organización gremial ubicada en Sevilla que operaba bajo la vigilancia de inspectores del gobierno. Todos los barcos que cubrían la ruta entre España y las colonias salían en convoyes que, en su organización final, zarpaban de Sevilla en dos contingentes, en la primavera y final del verano, pasaban el invierno en las colonias y volvían como una sola flota a la primavera siguiente. La razón oficial para utilizar el sistema de convoy era proteger la carga de lingotes de los corsarios y, en tiempos de guerra, de los enemigos; pero también era un medio cómodo, aunque ineficaz, de intentar prevenir el comercio de contrabando. Es imposible determinar cuánto contrabando se daba en realidad, pero debió de ser sustancial a la vista de la exigua cantidad de exportaciones legales. Aunque había fluctuaciones, el promedio de barcos en cada convoy anual durante la segunda mitad del siglo XVI fue de solo ochenta, una pequeña parte del número que ocupaba el comercio en el Báltico, por ejemplo. En aquella época, la población europea en el Nuevo Mundo superaba las 100.000 personas. Aunque eran, en gran medida, autosuficientes en términos de abastecimiento de alimentos, todavía solicitaban vinos europeos y aceite de oliva, por no hablar de productos manufacturados tales como paños, armas de fuego, herramientas y otros objetos de ferretería. Se ha estimado que aproximadamente la mitad de todas las importaciones oficiales de lingotes en Sevilla eran necesarias para comprar los cargamentos de vuelta, con un 10% adicional más o menos absorbido por el embarque y otros servicios comerciales. La corona, por su parte, exigía el *quinto real*[9] de todas las importaciones de lingotes, pero, sumando este a otros impuestos, en realidad reclamaba alrededor de un 40% del total. Como en el caso de Portugal, el fabuloso imperio de España hizo poco por favorecer el

desarrollo de su propia economía y, como resultado de políticas de gobierno miopes, de hecho lo lastraron. A continuación consideraremos esas políticas.

---

5 En español en el original *[N. del T.]*.

6 En español en el original *[N. del T.]*.

7 En español en el original *[N. del T.]*

8 En español en el original *[N. del T.]*.

9 En español en el original *[N. del T.]*.

6. Nacionalismo económico e imperialismo

Las políticas económicas de los grandes estados en ascenso, y centralmente gobernados, en el período en que Europa se recuperó de la Peste Negra tenían un doble propósito: construir una potencia económica para fortalecer el Estado y usar el poder de este para promover el crecimiento económico y enriquecer a la nación. Según palabras de sir Josiah Child, mercader y político británico de finales del siglo XVII, «beneficio y poder deberían considerarse conjuntamente». No obstante, los estados buscaban por encima de todo obtener ingresos para mantener su creciente poderío militar, y con frecuencia esta necesidad les llevó a promulgar políticas que fueron en detrimento de actividades verdaderamente productivas.

Para perseguir sus objetivos, los que elaboraban las políticas tenían que enfrentarse con los deseos contrapuestos tanto de sus propios súbditos como de las naciones-estado rivales. En los tiempos medievales los municipios y otras unidades de gobierno locales habían poseído un amplio poder de control y regulación económicos. Imponían peajes y aranceles sobre los bienes que entraban y salían de sus jurisdicciones. Los gremios locales de mercaderes y artesanos fijaban los salarios y los precios, y por otra parte regulaban las condiciones de trabajo. Las políticas de nacionalismo económico representaban un traspaso de esas funciones del nivel local al nivel nacional, en un intento del gobierno central por unificar el Estado tanto económica como políticamente.

Al mismo tiempo que buscaban imponer una unidad económica y política a sus súbditos, los soberanos de Europa competían agresivamente entre sí por extender su territorio y controlar sus posesiones y su comercio de ultramar. Lo hacían en parte para hacer a sus países más autosuficientes en tiempos de guerra, pero el mero intento de ganar más territorio o comercio a expensas de otros a menudo llevaba precisamente a ella. De este modo, el nacionalismo económico agravó los antagonismos que habían engendrado las diferencias religiosas y las rivalidades dinásticas entre los soberanos de Europa. Los numerosos conflictos internos e internacionales de este período intensificaron los daños de los recurrentes brotes de peste y otras enfermedades. Combinados con las extremas condiciones climáticas durante la parte más profunda de la Pequeña Edad de Hielo, las guerras civiles y extranjeras crearon una verdadera crisis global en el siglo XVII.

1. Mercantilismo: un término incorrecto

Adam Smith, filósofo escocés de la Ilustración y fundador de la ciencia económica moderna,

describió las políticas económicas de su tiempo (y de siglos anteriores) con un único título: el *sistema mercantil.* Bajo su punto de vista eran perversas porque interferían con la «libertad natural» de los individuos y daban lugar a lo que los modernos economistas llaman mala distribución de recursos. Aunque condenó estas políticas por insensatas e injustas, intentó sistematizarlas —de ahí el término de *sistema mercantil*—, en parte, al menos, para poner de relieve su absurdidad. Inspirándose principalmente en ejemplos británicos, declaró que las políticas eran concebidas por los mercaderes e impuestas subrepticiamente a los soberanos y gobernantes que ignoraban los asuntos económicos. Igual que los mercaderes se enriquecen en la medida que sus ingresos exceden a sus gastos, las naciones, argumentaban ellos (según la construcción de Smith), se enriquecerían siempre que vendieran más a los extranjeros de lo que ellas compraban fuera, considerando la diferencia, o la «balanza comercial», en oro y plata. De ahí que favorecieran las políticas que estimulaban las exportaciones y penalizaban las importaciones (todo lo cual favorecía sus propios intereses privados), para crear una «balanza comercial favorable» para el conjunto de la nación.

Durante más de un siglo después de que Smith publicara su histórica *Inquiry into The Nature and Causes of The Wealth of Nations [Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones],* en 1776, el término *sistema mercantil* tuvo una connotación peyorativa. En la última parte del siglo XIX, sin embargo, un buen número de historiadores y economistas alemanes, entre los que destaca Gustav von Schmoller, invirtieron totalmente este concepto. Para ellos, nacionalistas y patriotas que vivían el despertar de la unificación de Alemania bajo la hegemonía de Prusia, el *Merkantilismus* (mercantilismo) era sobre todo una política de construcción del Estado *(Staatsbildung)* llevada a cabo por prudentes y benevolentes gobernantes, de los que Federico el Grande era el mejor ejemplo. En palabras de Schmoller, el mercantilismo «en esencia no es más que construcción de Estado, no construir Estado en sentido estricto sino construir Estado y economía nacional al mismo tiempo»[10].

Eruditos posteriores intentaron armonizar y racionalizar estos dos conceptos básicamente divergentes, incluso antagónicos. De este modo, se pueden encontrar en libros de texto definiciones del mercantilismo tales como las «teorías» o el «sistema» de política económica característico de la Europa moderna o, de forma más prudente como un «cuerpo tejido libremente de ideas y prácticas que prevalecieron en los países de Europa occidental y sus colonias de ultramar desde más o menos 1500 hasta quizá 1800»[11]. En vista de la generalización de estos conceptos erróneos y estas simplificaciones excesivas, difícilmente puede darse demasiada importancia al hecho de que el precioso y pequeño «sistema» subyacente a la política económica no fuera más que la necesidad de obtener ingresos por parte de gobiernos con presiones financieras, o que los apuntalamientos teóricos de la política económica fueran notablemente débiles, cuando no inexistentes; lo cierto es que no había un consenso general ni en la teoría ni en la política.

Había, sin lugar a dudas, algunos temas o elementos de política económica comunes, resultado de la similitud de necesidades y circunstancias de las autoridades que elaboraban la política, es decir, los dirigentes o las clases dirigentes reales. Estos temas se esbozarán más adelante. Pero igual de importantes eran las diferencias ocasionadas por las distintas circunstancias y en especial por la diferente naturaleza y composición de las clases dirigentes.

Estas diferencias se tratan aquí brevemente, y se elaboran con más detenimiento en las secciones siguientes.

A pesar de las similitudes, cada nación tenía una política económica particular derivada de las peculiaridades de las tradiciones locales y nacionales, las circunstancias geográficas y, lo que es más importante, el carácter del propio Estado. Los que abogaban por un nacionalismo económico proclamaban que sus políticas eran concebidas para beneficiar al Estado. Pero ¿qué era el Estado? Iba desde la monarquía absoluta, como la de Luis XIV y la mayoría de las otras potencias continentales, a las repúblicas burguesas de Alemania, Suiza y las ciudades hanseáticas. En ningún caso todos o siquiera una mayoría de los habitantes participaba en el proceso de gobierno. Puesto que el nacionalismo de las primitivas naciones-estado descansaba en una base de clase, no popular, la clave de las diferencias nacionales en política económica debería buscarse en la diversa composición e intereses de las clases dirigentes.

En Francia y otras monarquías absolutas los deseos del soberano estaban por encima de todo. Aunque pocos monarcas absolutos comprendían o sabían evaluar los asuntos económicos, estaban acostumbrados a que sus órdenes fueran obedecidas. La administración diaria de los asuntos la llevaban a cabo ministros y funcionarios menores que apenas tenían más conocimiento de los problemas de la tecnología industrial o las empresas comerciales, y que reflejaban las opiniones y actitudes de su señor. Los complejos reglamentos para el funcionamiento de la industria y el comercio añadían coste y frustración en los negocios y fomentaban el desinterés. En las cuestiones importantes no era raro que los monarcas absolutos sacrificaran el bienestar económico de sus súbditos y los cimientos económicos de su propio poder a causa de la ignorancia o la indiferencia. De este modo, a pesar de su gran imperio, el gobierno de España gastaba siempre más de lo que ingresaba, maniataba a sus mercaderes y constantemente su poder decaía. Ni siquiera la Francia de Luis XIV, la nación más poblada y poderosa de Europa, pudo soportar fácilmente la continua sangría de su riqueza en pos de la consecución de las ambiciones territoriales del rey y el mantenimiento de su corte. Cuando este murió, Francia se hallaba al borde de la bancarrota.

Las Provincias Unidas de los Países Bajos, gobernadas por y para los ricos mercaderes que controlaban las principales ciudades, siguieron una política económica más racional. Al vivir principalmente del comercio, no se podían permitir las políticas restrictivas y proteccionistas de sus vecinos más grandes. Establecieron en su interior el libre comercio, recibiendo de buen grado en sus puertos y mercados a los mercaderes de todas las naciones. En el Imperio holandés, en cambio, el monopolio de los comerciantes holandeses fue absoluto.

Inglaterra estaba más o menos en una posición intermedia dentro de este espectro. La aristocracia terrateniente establecía lazos matrimoniales con miembros de familias comerciantes poderosas, así como con abogados y funcionarios relacionados con el mundo mercantil; y desde hacía tiempo grandes mercaderes desempeñaban un papel destacado en el gobierno y la política. Tras la revolución de 1688-1689 sus representantes en el parlamento asumieron el máximo poder del Estado. Las leyes y los reglamentos que elaboraron concernientes a la economía reflejaban un equilibrio de intereses, satisfaciendo a terratenientes y agricultores, a la vez que fomentaban los productos manufacturados nacionales y prestaban apoyo a los intereses de la marina mercante y del comercio.

2. Los elementos comunes

En la Edad Media la mayoría de los señores feudales, en especial los soberanos, poseían «arcas de guerra», que literalmente eran eso: enormes arcas blindadas en las que acumulaban monedas y lingotes para financiar hostilidades, previstas o inesperadas. En el siglo XVI los métodos de financiación del gobierno eran algo más refinados, pero la preocupación por la abundancia de reservas de oro y plata seguía presente. Esto originó una forma rudimentaria de política económica conocida como «bullonismo»: el intento de acumular dentro de un país tanto oro y plata como fuera posible, y prohibir expresamente su exportación, bajo pena de muerte. Los vanos intentos de España de administrar con moderación su tesoro del Nuevo Mundo son el ejemplo más claro de esta política, pero la mayoría de las naciones-estado poseía una legislación similar.

Dado que pocos países europeos tenían minas que produjeran oro y plata (y aquellos que las tenían, principalmente en el centro de Europa, se vieron forzados a cerrar por el aluvión de metal español de mediados del siglo XVI), el objetivo primordial de las exploraciones y las colonizaciones fue la adquisición de colonias que las poseyeran. Una vez más, la abundancia española era el modelo a seguir. Las colonias de Francia, Inglaterra y Holanda producían poco oro o plata, así que el único modo de obtener suministros de metales preciosos para esos países (aparte de la conquista y la piratería, a la que también recurrieron) era a través del comercio.

Era a este respecto, según señaló Adam Smith, como los mercaderes podían influir en los consejos de Estado, y fueron ellos los que concibieron el razonamiento de una balanza comercial favorable. De una forma ideal, de acuerdo con esta teoría, un país solo debería vender y no debería comprar nada de fuera de sus fronteras. En la práctica, sin embargo, esto es del todo imposible, y se planteó la cuestión: ¿Qué debe exportarse y qué importarse? A causa de la enorme incidencia de las malas cosechas y las periódicas épocas de escasez, los gobiernos buscaban abundante abastecimiento de grano y otros alimentos en el interior, prohibiendo generalmente su exportación. Al mismo tiempo, fomentaban los productos manufacturados no solo para tener algo que vender en el extranjero, sino también para aumentar su autosuficiencia ampliando la gama de su propia producción.

Para fomentar la producción nacional no se admitía la entrada de productos manufacturados extranjeros o se forzaba a pagar elevados aranceles, aunque estos también eran una fuente de ingresos. Se alentaba, asimismo, la fabricación nacional con la concesión de monopolios y con subvenciones a las exportaciones. Cuando el país no disponía de las materias primas necesarias, podían importarse sin tener que pagar impuestos de importación, en contraposición a la política general proteccionista. Las leyes suntuarias (leyes reguladoras del consumo) intentaban restringir el consumo de mercancías extranjeras y promover el de los productos nacionales.

La posesión de una gran marina mercante se valoraba porque obtenía dinero de los extranjeros a cambio de los servicios navales y fomentaba las exportaciones nacionales proporcionando, al menos en teoría, un transporte barato (figura 6.1). Además, dado que la principal diferencia entre un buque mercante y uno de guerra era el número de cañones que llevaba, una gran flota mercante, se podía convertir en armada en caso de guerra. La mayoría de las naciones tenía «leyes de navegación» que procuraban restringir el transporte de importaciones y exportaciones a los barcos propios, y que en otros aspectos promovían la marina

mercante. Los gobiernos fomentaban asimismo las flotas pesqueras como un medio para formar marinos e incentivar la industria de la construcción naval, además de hacer a la nación más autosuficiente en cuanto al abastecimiento de alimentos y proporcionar productos para la exportación. Las grandes flotas pesqueras de arenques de los holandeses constituyen un excelente ejemplo. La importancia que se otorgaba a las marinas mercantes obedecía en último término a la noción de que existía un volumen de comercio internacional fijo y definitivo. Según Colbert, el principal ministro de Luis XIV, el comercio total de Europa lo efectuaban 20.000 barcos, de los cuales más de tres cuartas partes pertenecían a los holandeses. Colbert argumentaba que Francia podía aumentar su participación con solo hacer disminuir la de los holandeses, objetivo que estaba dispuesto a conseguir por medio de la guerra.



Figura 6.1 El muelle de Ámsterdam. En el siglo XVII, la flota mercante holandesa era la envidia de Europa, y Ámsterdam, su principal puerto. Los barcos pequeños en primer plano son barcazas que pasaban la mercancía de unos barcos a otros más grandes anclados en el puerto exterior. The Frick Collection, Nueva York.

Los teóricos de todas las naciones subrayaban la importancia de las posesiones coloniales como un elemento de riqueza y poder nacional. Aun cuando las colonias no tuvieran minas de oro y plata, podían producir bienes inexistentes en la metrópoli que podían utilizarse en ella o

venderse en el extranjero. Las especias de las Indias, el azúcar y el ron de Brasil y las Indias Occidentales, y el tabaco de Virginia servían para tales propósitos.

Estas eran algunas nociones concernientes a la política económica habituales en los siglos XVI y XVII. Normalmente no tenían una definición tan clara y sencilla y nunca gozaron de adhesión universal; mucho menos constituyeron una «teoría» o «sistema» para guiar las acciones de los gobernantes. En la práctica real, la legislación y otras intervenciones de los gobiernos en la esfera económica consistían en una serie de medidas que solían carecer de rigor económico y que con frecuencia producían resultados perjudiciales no deseados, como muestra el siguiente examen.

3. España y la América española

En el siglo XVI España era envidia y azote de las coronas de Europa. Como resultado de alianzas matrimoniales dinásticas, su rey Carlos I (1516-1556) no solo heredó el reino de España (en realidad, los reinos independientes de Aragón y Castilla), sino también los dominios de los Habsburgo en Europa central, los Países Bajos y el Franco Condado. Por otra parte, el reino de Aragón incluía Cerdeña, Sicilia y toda Italia al sur de Roma, y el de Castilla aportaba el recién descubierto, todavía por conquistar, imperio de América. En 1519 Carlos se convirtió en el emperador del Sacro Imperio Romano como Carlos V.

Este formidable imperio político parecía descansar también en sólidas bases económicas. Aunque los recursos agrícolas españoles no eran los mejores, habían heredado el elaborado sistema árabe de horticultura en Valencia y Andalucía, y la lana del ganado merino era muy cotizada en toda Europa. También poseía algunas industrias florecientes, entre las que destacan las del paño y el hierro. Las posesiones de Carlos en los Países Bajos presumían de ser las más avanzadas en agricultura y de tener las industrias más prósperas de Europa. Los dominios de los Habsburgo en Europa central contenían, además de sus recursos agrícolas, importantes yacimientos de minerales, como hierro, plomo, cobre, estaño y plata. De forma espectacular, el oro y la plata de su imperio del Nuevo Mundo empezaron a fluir hacia España en grandes cantidades en la década de 1530, flujo que aumentó sus cotas de manera constante hasta la última década del siglo, para decaer en el XVII.

A pesar de estas circunstancias favorables, la economía española no logró progresar —de hecho, retrocedió a partir más o menos de la mitad del siglo— y el pueblo español pagó el precio en forma de menor nivel de vida, aumento de la incidencia del hambre y la peste, y por último, en el siglo XVII despoblación. Aunque se han aducido muchos factores para explicar la «decadencia de España», las ambiciones exorbitantes de sus soberanos y la miopía y contumacia de sus políticas económicas fueron responsables de ello en gran medida.

Carlos V consideraba su misión reunificar la Europa cristiana (figura 6.2). Con este fin luchó contra los turcos en el Mediterráneo y en Hungría, combatió a los rebeldes príncipes protestantes de Alemania y contendió con los Valois, reyes de Francia, que tenían ambiciones territoriales en Italia y los Países Bajos y se sentían amenazados por los dominios de los Habsburgo que les rodeaban. Incapaz de mantener un éxito constante en ninguno de estos frentes, abdicó del trono de España en 1556, cansado y quebrantado. Había anhelado pasar sus posesiones intactas a su

hijo Felipe pero su hermano Fernando consiguió arrebatarle las tierras de los Habsburgo en Europa central, así como el título de emperador del Sacro Imperio Romano tras la muerte de Carlos en 1558. Felipe II (1556-1598) continuó con la mayor parte de las cruzadas de su padre e incluso añadió Inglaterra a la lista de enemigos de España, con desastrosas consecuencias cuando la armada «invencible» de 1588 fue derrotada de forma concluyente. Apenas pasó un año sin que las tropas españolas entraran en guerra en algún lugar de Europa, además de llevar a cabo su tarea de conquistar y gobernar América. Por otra parte, además de sus tendencias belicosas, los monarcas españoles sentían debilidad por la arquitectura monumental y las ceremonias de corte ostentosas.

Para financiar sus guerras y el notable dispendio, Carlos y Felipe se basaron, en primer lugar, en el sistema tributario. A pesar de su relativa pobreza, el pueblo español del siglo XVI era el que pagaba más impuestos de toda Europa. Además, la incidencia de los impuestos era extremadamente desigual. Ya a finales del siglo XV el 97% de las tierras en España pertenecían más o menos al 2 o 3% de las familias (incluida la Iglesia), y esta disparidad aumentó durante el siglo XVI. Los grandes terratenientes, casi todos de sangre noble *(grandes*, *títulos*, *hidalgos* y *caballeros)*[12], además de la propia familia real, estaban exentos de pagar los impuestos directos; de este modo, la carga recaía principalmente sobre los menos capaces de pagar: los artesanos, los comerciantes y, en especial, los campesinos.

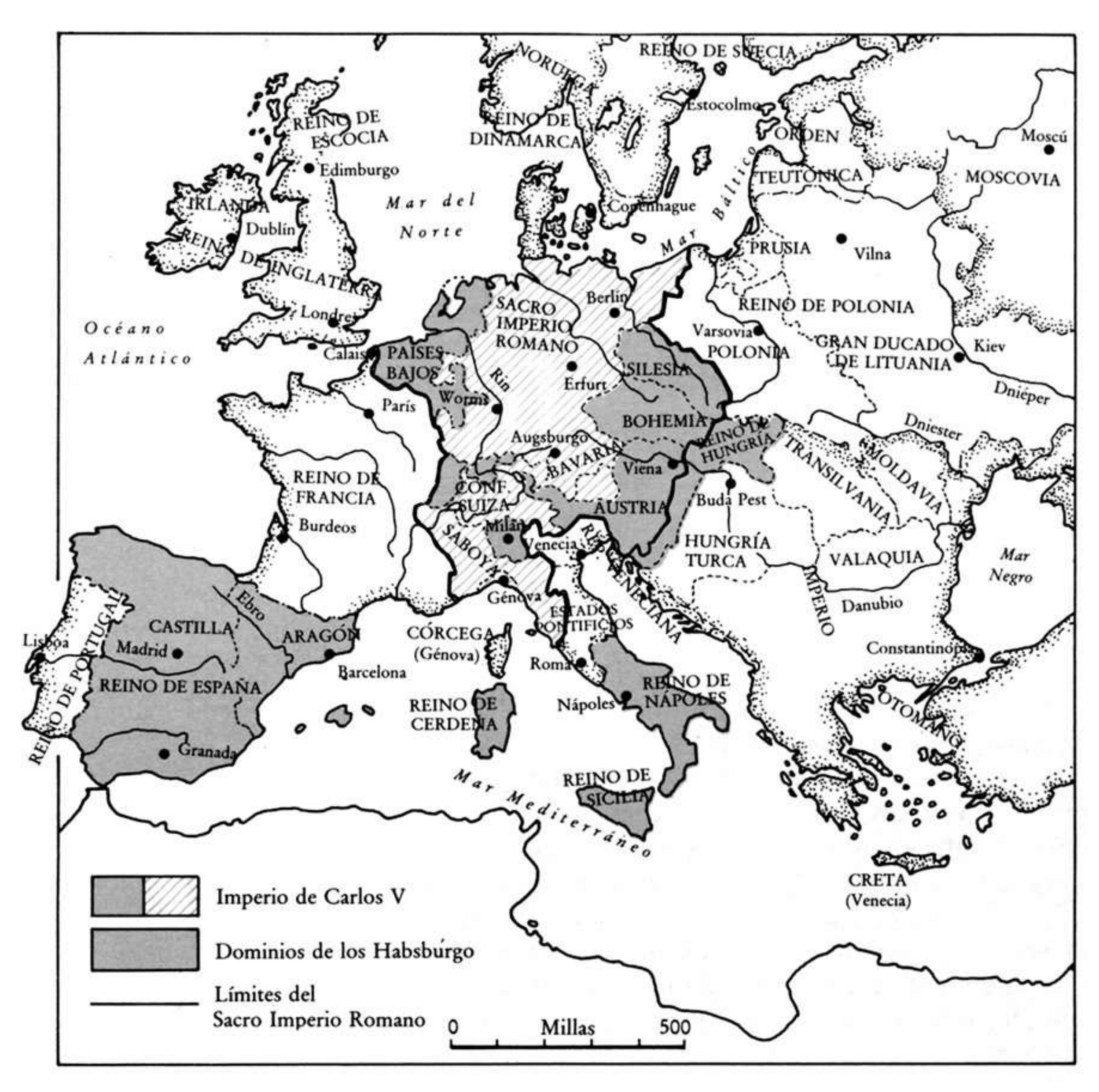


Figura 6.2 El imperio de Carlos V.

La corona obtuvo una fuente inesperada de ingresos con el descubrimiento del oro y la plata de su imperio americano. Las importaciones anteriores a 1530 apenas fueron significativas, pero después aumentaron de forma constante desde aproximadamente un millón de ducados al año en la década de 1540 a más de ocho millones en la de 1590. (Las cifras se refieren solo a las importaciones legales, sujetas a impuestos; las importaciones ilegales debieron de alcanzar casi otro tanto). Como se ha apuntado, el gobierno se quedaba aproximadamente el 40% de las importaciones legales. Aun así, en los últimos años del reinado de Felipe la parte correspondiente a metales preciosos no llegaba al 20 o 25% de sus ingresos totales.

Para empeorar las cosas, los ingresos totales rara vez igualaban los enormes gastos del gobierno. Esto forzó a los monarcas a recurrir además a una tercera fuente de financiación: el

préstamo. (También habían recurrido a otros medios, como vender títulos nobiliarios a ricos comerciantes, pero esto suponía sacrificar los ingresos fiscales que se podían obtener durante largo tiempo a cambio de una única ganancia monetaria). El préstamo no era una novedad para los monarcas españoles, como tampoco lo era para otros. Isabel y Fernando, por ejemplo, ya se habían endeudado para financiar su exitosa guerra contra Granada; y, según la leyenda popular, Isabel empeñó sus joyas para financiar el viaje de Colón. Pero con Carlos y Felipe el déficit financiero se convirtió en una práctica regular, como la adicción a una droga. De hecho, Carlos, al principio de su reinado, había pedido prestadas inmensas sumas a los Fugger y otros banqueros alemanes e italianos para sobornar a los electores que le nombraron emperador del Sacro Imperio Romano. El interés de esas deudas, y de otras que contrajo, aumentó de forma continua. Los acreedores —entre ellos, banqueros flamencos y españoles, así como alemanes e italianos, e incluso algunos mercaderes y nobles— obtuvieron contratos que estipulaban ingresos fiscales particulares o participaciones en los siguientes cargamentos de plata americana como garantía para sus préstamos.

En 1544, mientras las importaciones de plata comenzaban a llegar de forma regular, dos tercios de los ingresos anuales ordinarios estaban comprometidos para el pago de intereses y de las deudas a corto plazo vencidas. En 1552, el gobierno de Carlos V suspendió los pagos de intereses, lo que sentó las bases de una serie de incumplimientos de pago por parte de sus sucesores en 1557, 1575, 1596, 1607, 1627, 1647, 1653 y 1680. Los historiadores se han preguntado durante mucho tiempo cómo es posible que los Habsburgo españoles pudieran seguir encontrando prestamistas pese a este historial de incompetencia. Los economistas señalan a las técnicas de refinanciación que empleaban los monarcas españoles y sus banqueros después de cada incumplimiento, que asimismo se convirtieron en modelos para otros gobiernos europeos. El inicio de cada guerra se financiaba con préstamos a corto plazo, *asientos*, que asignaban determinados ingresos de impuestos o esperados envíos de plata para el prestamista. Este a su vez anotaba las provisiones de lo que pasaría si dichos ingresos fiscales o envíos de plata no aparecían. De forma característica, el prestamista dejaría de hacer más pagos del préstamo y luego negociaría sustituir la garantía subsidiaria y el *asiento* con garantizados valores a largo plazo emitidos por las Cortes de Castilla, llamados *juros*. Aunque estos producían intereses mucho menores que los *asientos* incumplidos, estaban respaldados por los impuestos regulares recaudados en las ciudades de Castilla y podían ser fácilmente revendidos, a menudo con beneficios, por los organizados banqueros de Génova. Los genoveses mantuvieron un negocio rentable al financiar los esfuerzos bélicos españoles hasta 1607, cuando quedó claro que ninguna de las guerras había dado resultado.

Perder guerras no era el único modo en que el gobierno ponía trabas a la economía, aunque muchas de sus intervenciones estuvieran motivadas por necesidades fiscales. Ya se ha mencionado el favoritismo real en beneficio de la Mesta, el gremio de los propietarios de ganado ovino (véase p. 126). Este favoritismo culminó en un decreto de 1501 que reservaba a perpetuidad para el pasto de las ovejas toda la tierra en donde habían pastado siempre, sin tener en cuenta los deseos de los propietarios. Con tales medidas, el gobierno sacrificó los intereses de los agricultores y, en última instancia, de los consumidores, a cambio de un aumento en los impuestos sobre los privilegiados propietarios de ganado lanar.

La ausencia de cualquier política económica sistemática de largo alcance queda ilustrada

gráficamente por la historia de dos de las más importantes actividades económicas de España: la producción de cereal y la fabricación de paño. La producción de cereal, aun obstaculizada por los privilegios concedidos a la Mesta, prosperó durante el primer tercio del siglo XVI a consecuencia del aumento de población y de una leve alza de precios provocados por la afluencia inicial de la riqueza americana. Al acelerarse la subida del precio, el gobierno respondió a las quejas de los consumidores imponiendo precios máximos en el grano para hacer pan en 1539. Como los costes continuaron incrementándose, el resultado fue que las tierras de labor se dedicaron a otros propósitos distintos del cultivo de grano, con lo que la escasez del mismo se agudizó. Para contrarrestarla, el gobierno admitió grano extranjero, antes prohibido o sujeto a altos aranceles, libre de impuestos; sin embargo, esto desanimó todavía más a los cultivadores de cereal. Muchas tierras dejaron de producir por completo, y España se convirtió en un importador habitual de grano.

La situación de la industria del paño fue más o menos la misma. A comienzos del siglo XVI España exportaba paño de calidad a la vez que la lana en bruto. La expansión de la demanda nacional y, en especial, la de las colonias de América, elevó tanto los costes como los precios. La oferta no podía satisfacer la creciente demanda. En 1548 el paño extranjero se admitía libre de impuestos y en 1552 se prohibió la exportación (excepto a las colonias) del paño nacional. El resultado inmediato fue una severa recesión en la industria del paño. La prohibición de exportarlo se levantó en 1555, pero para entonces la pérdida de los mercados extranjeros y el aumento de los costes producido por la inflación habían privado a España de su ventaja competitiva. España siguió importando paño hasta el siglo XIX.

Como puede imaginarse, con una política económica realmente inteligente, Carlos V podría haber creado una prosperidad duradera para su vasto imperio convirtiéndolo en un área de libre comercio o en una unión aduanera. Sin embargo, no hay indicio de que tal idea jamás cruzase por su mente. En primer lugar, cada región, principado y reino dentro del imperio era consciente de sus propias tradiciones y privilegios, y se resistieron a cualquier innovación llegada desde arriba. Más importante aún: desde el punto de vista del que hace la política, el monarca dependía demasiado de los ingresos aduaneros como para abolir los aranceles y peajes interiores en el comercio entre los diversos componentes del imperio. Incluso después de la unión de las coronas de Castilla y Aragón los ciudadanos de una trataban como extranjeros a los de la otra; cada una mantuvo sus propias barreras arancelarias frente a la otra, e incluso conservó su sistema monetario. El resto de las posesiones de los Habsburgo no estaba en mejores condiciones. Los mercaderes e industriales de los Países Bajos debieron su importante penetración en los mercados españoles a su superior competitividad más que a ningún privilegio especial.

Incluso con su política religiosa los monarcas españoles consiguieron dañar el bienestar de sus súbditos y debilitar las bases económicas de su propio poder. Al principio de su reinado Fernando e Isabel obtuvieron permiso del papado para establecer un Santo Oficio, una rama de la infame Inquisición, sobre el cual ejercieron su directa autoridad real. El blanco inicial de la Inquisición española fueron los *conversos*[13] (judíos que se habían convertido al catolicismo en realidad o solo de palabra) reincidentes, aun cuando los judíos practicantes todavía eran tolerados oficialmente. Muchos judíos y conversos se encontraban entre los plebeyos españoles más ricos y cultos, habiendo entre ellos muchos mercaderes, financieros, médicos, artesanos cualificados y

otras personas de buena posición económica. Algunos conversos ricos se casaron con miembros de la nobleza; incluso Fernando tenía algo de sangre judía. El clima de temor creado por la Inquisición llevó a muchos conversos y judíos a emigrar, llevándose consigo su riqueza y su talento (figura 6.3). Entonces, en 1492, poco después de la conquista de Granada, los Reyes Católicos decretaron que todos los judíos tenían que convertirse, o bien abandonar el país. Se estima que se marcharon entre 120.000 y 150.000, pero el daño infligido a la economía fue mucho mayor de lo que su mera proporción respecto a la población total podría dar a entender.

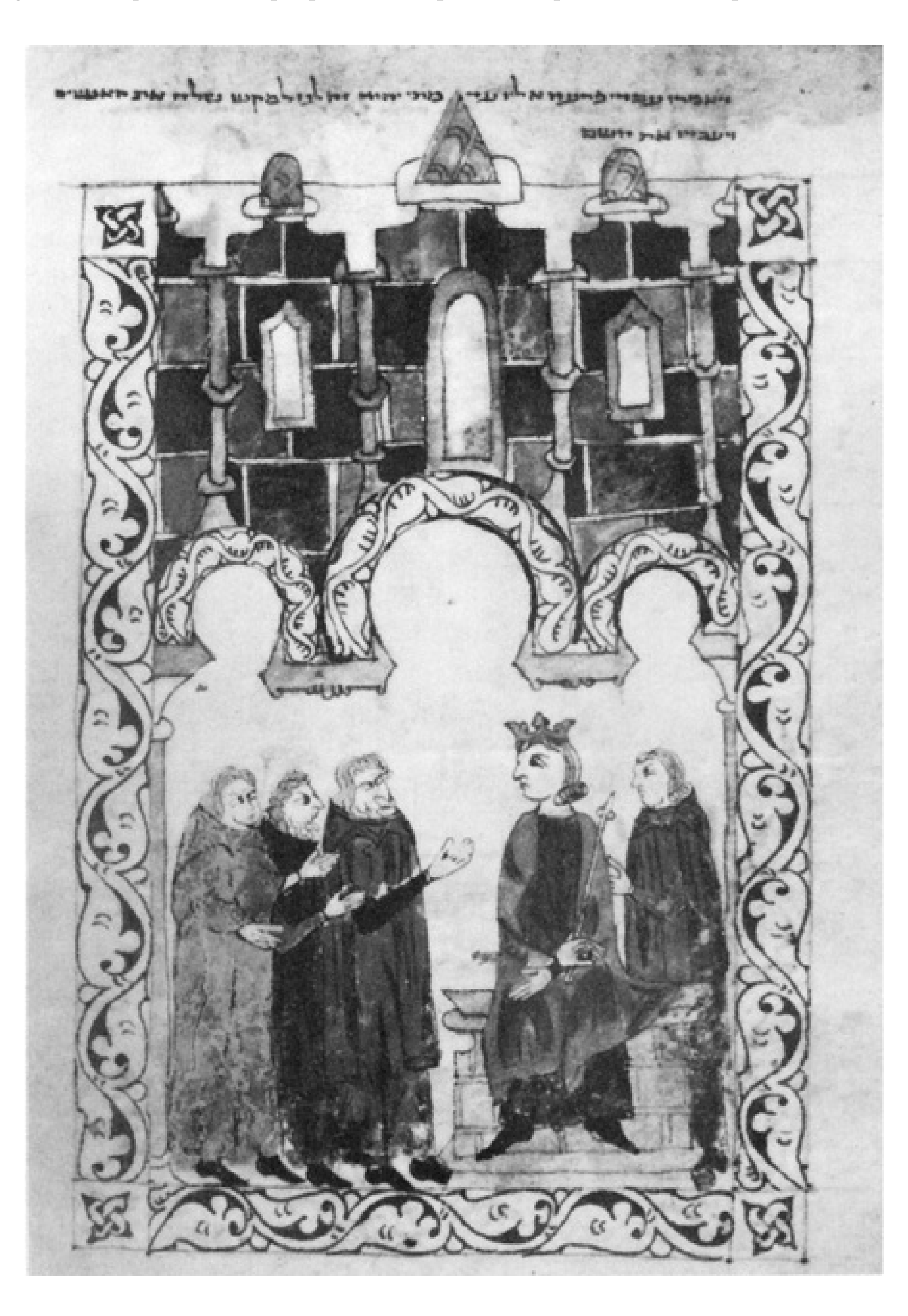


Figura 6.3 La expulsión de los moriscos. Esta ilustración muestra a los consejeros del rey de Castilla incitándole a expulsar a los judíos de su reino, hacia 1300. Así lo hicieron Isabel y Fernando en 1492, con perjudiciales consecuencias para el país. The British Library.

Los monarcas siguieron una política similar en lo que respecta a la otra minoría religiosa, los moros musulmanes. Cuando capituló el reino moro de Granada, los Reyes Católicos decretaron una política de tolerancia religiosa hacia los moros (contraria a su casi simultánea persecución a los judíos); pero en menos de una década también empezaron a perseguirlos. En 1502 decretaron su conversión o expulsión. Como la mayoría eran humildes agricultores y carecían de recursos con los cuales emigrar, se convirtieron en cristianos de palabra, los *moriscos*[14]. Siguieron en el país durante más de un siglo, apenas tolerados, algunos todavía fieles a su religión original; realizaban mucho trabajo útil, especialmente en las ricas provincias agrícolas de Valencia y Andalucía. En 1609 otro gobierno español, para enmascarar la noticia de otra derrota militar en el extranjero, ordenó la expulsión de los moriscos. En realidad no todos fueron expulsados, pero sí muchos de ellos, y el gobierno se privó así de otro recurso económico muy necesario.

La política española hacia su imperio americano fue tan miope y autodestructiva como la interior. Tan pronto como la naturaleza y el alcance de los descubrimientos del Nuevo Mundo empezaron a atisbarse, el gobierno impuso una política de monopolio y control estricto. En 1501 se prohibió a los extranjeros (incluidos catalanes y aragoneses) asentarse o comerciar con las nuevas colonias. En 1503 se creó en Sevilla la Casa de Contratación con el monopolio del comercio. Todos los barcos mercantes tenían que navegar con los convoyes armados, como ya se ha dicho. Estos convoyes, aunque muy caros e ineficaces, consiguieron uno de sus objetivos principales: la protección de los cargamentos de lingotes. Hasta 1628 no interceptaron los holandeses una flota con su cargamento; los ingleses lo hicieron de nuevo en 1656 y 1657, provocando cada vez una importante crisis financiera.

Las políticas de monopolio y restricción demostraron ser tan impracticables que el gobierno pronto tuvo que dar marcha atrás. En 1524 se permitió a los mercaderes extranjeros comerciar con América, aunque no asentarse allí. Esto proporcionó tantos beneficios a los mercaderes italianos y alemanes que, en 1538, el gobierno canceló esta política y restableció el monopolio para los castellanos. Pero muchas de las empresas castellanas que participaban en el comercio a través de la Casa de Contratación en realidad eran meras fachadas para los financieros extranjeros, especialmente genoveses. De 1529 a 1573 se permitió a los barcos de otros diez puertos castellanos comerciar con América, pero estaban obligados a declarar su cargamento en Sevilla y a desembarcar allí el que trajeran de vuelta; así pues, el incremento de los costes restó buena parte de la eficacia que pudiera haber tenido este permiso. En cambio, las políticas de monopolio y restricción fomentaron la evasión y el contrabando, tanto de españoles como de otros exportadores. En 1680, como resultado de la sedimentación del río Guadalquivir, que impedía a los grandes barcos de vela llegar hasta Sevilla, el monopolio del comercio americano se trasladó a Cádiz; pero al anclar la valiosa flota en un puerto frecuentado por mercaderes holandeses, franceses e italianos, cada vez más lingotes y monedas acababan en el resto de Europa en vez de en Sevilla.

La política dentro del imperio no fue mucho más lúcida. El comercio intracolonial no se fomentó, aunque alguno hubo, en especial entre México y Perú. Los viñedos y los olivares se

prohibieron oficialmente para beneficiar a los productores y exportadores nacionales. Aunque se permitieron algunas industrias, como la de la seda en Nueva España (México), la política general fue reservar el mercado de bienes manufacturados de las colonias para los productores de la metrópolis; pero, al sufrir las propias industrias de España más o menos un continuo declive se acabó produciendo el efecto contrario, pues se estimuló la demanda de los productos de sus rivales europeos.

La esencial absurdidad de la política económica colonial de España tiene su mejor exponente en el tratamiento de su única posesión en el Pacífico, las islas Filipinas. Aunque estaban dentro de la órbita portuguesa, como determinó la línea de demarcación papal, las Filipinas se convirtieron en posesión española en virtud del descubrimiento de Magallanes. Los filipinos y otros pueblos asiáticos comerciaban entre ellos y con áreas vecinas del continente, entre ellas China; pero el único comercio con Europa que las autoridades españolas permitían era indirecto, a través de Perú y de la propia España. Cada año un solo barco (en principio, aunque también había contrabandistas), el galeón de Manila, salía desde Acapulco, cargado principalmente de plata procedente de Perú y México, con destino a China y otros puntos de Asia. El viaje de vuelta requería dos años; el barco pasaba el invierno en Manila, donde cargaba especias, sedas y porcelanas chinas, y otros productos orientales de lujo. Los bienes que no se vendían en los mercados mexicanos o peruanos se enviaban por tierra a Veracruz, donde eran recogidos por la *flota*[15] para el viaje a España. No resulta sorprendente que pocas mercancías pudieran soportar el alto coste de semejante itinerario.

4. Portugal

Una de las hazañas más notables de la época de expansión de Europa fue que Portugal, un país pequeño y relativamente pobre, consiguiera hacerse con el dominio de un vasto imperio marítimo en Asia, África y América. A comienzos del siglo XVI la población de Portugal apenas alcanzaba el millón de habitantes. Fuera de las pocas y pequeñas ciudades la economía era más que nada de subsistencia. A lo largo de la costa las ocupaciones no agrícolas más importantes eran la pesca y las salinas. El comercio exterior era de poca, aunque creciente, importancia. Las exportaciones eran sobre todo de productos primarios: sal, pescado, vino, aceite de oliva, fruta, corcho y cuero. Las importaciones consistían en trigo (a pesar de su escasa población y de su orientación agrícola, el país no era autosuficiente en grano) y productos manufacturados tales como paño y objetos de metal.

¿Cómo un país tan pequeño y atrasado pudo adquirir el dominio de su inmenso imperio con tanta rapidez? La pregunta no tiene una respuesta sencilla o breve. Muchos factores estuvieron implicados, y no todos pueden medirse de una forma precisa. Uno fue la buena suerte: en la época en que Portugal hizo su irrupción en el océano Índico los gobiernos de aquella zona estaban debilitados y divididos de forma poco usual por razones independientes de los acontecimientos de Europa. Otro factor, menos accidental, pero aun así fortuito, fue el conocimiento y la experiencia que los portugueses habían acumulado en el diseño de barcos, las técnicas de navegación y todas las ocupaciones con ellos relacionadas: herencia prolongada del trabajo y la dedicación del príncipe Enrique el Navegante. Otro factor es aún más especulativo,

pero no deja de ser importante: el celo, el valor y la rapacidad de los hombres que se aventuraron a través de los mares al servicio de Dios y de su rey, y en busca de riquezas.

En la primera oleada de descubrimientos y éxitos en Asia, los portugueses descuidaron un tanto sus posesiones en África y América. El comercio de las especias y sus subsidiarios prometían rápidas y abundantes ganancias para el rey y también para el pueblo, mientras que el desarrollo de los sofocantes e inexplorados trópicos de Brasil y África constituían claramente aventuras a largo plazo, caras e inseguras. En el siglo XVI en conjunto se estima que una media anual de unas 2.400 personas, la mayoría hombres jóvenes y en buenas condiciones físicas, salió en busca de fortuna a ultramar, sobre todo hacia Oriente. En el decenio de 1530, sin embargo, la corona de Portugal llegó a alarmarse por las actividades de los filibusteros franceses a lo largo de la costa brasileña, y se propuso consolidar colonias portuguesas en el continente. El rey hizo concesiones de tierras a particulares, no muy distintas de las que hiciera la corona inglesa a lord Baltimore y William Penn en el siglo XVII, esperando asegurar así la presencia de colonos con pocos gastos por su parte. Sin embargo, las primeras colonias no arraigaron; la población india local, escasa, primitiva y con frecuencia hostil, no proporcionaba ni mercados para la producción portuguesa ni trabajo seguro para la economía brasileña. No sería sino hasta el decenio de 1570, con el trasplante de la caña de azúcar desde las islas Madeira y Santo Tomé, y de las técnicas para su cultivo con trabajo de esclavos africanos, que Brasil pasaría a formar parte integrada en la economía imperial. Poco después, en 1580, Portugal pasó a la corona de España, y aunque Felipe II prometió conservar y proteger el sistema imperial portugués, este tuvo que sufrir depredaciones de los holandeses tanto en Oriente como en Occidente. Los planes de Portugal para el desarrollo y la explotación del imperio africano se fueron posponiendo repetidas veces hasta el siglo XX.

El monopolio legal del comercio de las especias por parte de la corona portuguesa dio origen a expresiones burlescas, como la de «Rey de los ultramarinos» y «Potentado de la Pimienta», pero la realidad oculta tras esos términos era bastante diferente de lo que sugieren. En primer lugar, Portugal nunca se aseguró un control efectivo de las fuentes de suministro de especias. Es cierto que en los primeros años de su explosiva entrada en el océano Índico interrumpió por completo el transporte tradicional por tierra de las especias hacia el Mediterráneo oriental, privando así temporalmente a los venecianos de su lucrativo comercio de distribución; pero las rutas tradicionales acabaron por restablecerse y a finales del siglo XVI tenían un volumen de comercio mayor que nunca: mayor, incluso, que el de las flotas portuguesas. Para esto hubo dos razones principales. Primero, los portugueses, se habían extendido con muy pocos medios. Incluso en el apogeo de su fuerza marítima, en la década de 1530, poseían solo unos 300 navíos de alta mar, y algunos de ellos se empleaban en las rutas de Brasil y África. Resultaba imposible vigilar la mayor parte de dos océanos con tan pocos hombres y barcos. Segundo, la corona se vio obligada a confiar en funcionarios reales para reforzar su monopolio o en contratistas que arrendaban o «cultivaban» una parte de él. En ambos casos cundieron la ineficacia y el fraude. Los funcionarios reales, aunque provistos de amplios poderes, no estaban bien remunerados, y con frecuencia completaban sus magros salarios aceptando sobornos de los contrabandistas o efectuando ellos mismos el comercio ilegal. Los contratistas de la corona, por supuesto, tenían grandes incentivos para violar sus contratos siempre que les fuera posible.

El comercio de las especias era el más visible, pero constituía solo una de las ramas del comercio que los reyes portugueses intentaron monopolizar por razones fiscales. Ya antes de la apertura de la ruta de El Cabo la corona portuguesa monopolizaba el comercio con África, cuyas exportaciones más valiosas eran el oro, los esclavos y el marfil. Con el descubrimiento de las Américas, la demanda de esclavos experimentó un enorme incremento, y los reyes portugueses fueron los primeros en beneficiarse; los verdaderos comerciantes de esclavos eran contratistas que operaban bajo licencia de la corona, a la que pagaba una parte de los beneficios. En el siglo XVIII el descubrimiento de oro y diamantes en Brasil proporcionó a la corona un nuevo Eldorado. Como hiciera anteriormente, intentó monopolizar el comercio y prohibió la exportación de oro de Portugal, pero sin éxito. Los buques de guerra ingleses, que gozaban de un estatus especial en aguas portuguesas en virtud de ciertos tratados, eran los vehículos comunes del comercio de contrabando.

Los intentos de la corona de establecer monopolios no se limitaban a los productos exóticos de India y África, sino que se extendían asimismo a productos básicos nacionales, como la sal y el jabón y, entre los más lucrativos, el tabaco de Brasil. Y lo que la corona no podía monopolizar intentaba gravarlo. Esta tentativa fue notable con la principal exportación de Brasil, el azúcar; no obstante, todas las mercancías que tenían algo que ver con el comercio internacional o intraimperial estaban fuertemente gravadas. A comienzos del siglo XVIII casi el 40% del valor de los artículos transportados legalmente desde Lisboa hasta Brasil representaba derechos de aduana y otros impuestos.

El motivo tanto del monopolio como de los impuestos era, desde luego, obtener ingresos para la corona. Pero, dada la ineficacia y venalidad de los agentes reales, la evasión era relativamente fácil y estaba bastante extendida. Además, cuanto más altos eran los impuestos, mayor era el incentivo para evadirlos, lo que suponía un círculo vicioso para la corona. En consecuencia, los reyes portugueses se vieron forzados a pedir prestado, al igual que habían hecho los monarcas españoles. En su mayoría pedían prestado a corto plazo y con intereses altos contra futuras entregas de pimienta u otras mercancías fáciles de vender. Los acreedores eran casi siempre extranjeros —italianos y flamencos— o los propios súbditos del rey, los «cristianos nuevos», un término que se aplicaba eufemísticamente a los ciudadanos portugueses con antepasados judíos. Algunos de ellos se convirtieron al cristianismo, pero muchos mantuvieron en secreto sus viejas creencias y costumbres o, al menos, era sospecha general que así lo hacían. El rey Manuel había ordenado la conversión forzosa de los judíos en 1497 imitando el ejemplo de los monarcas españoles, pero no se tomaron medidas represivas para poner en vigor el edicto durante varias décadas. De hecho, los cristianos «nuevos» y «viejos», los judíos y los gentiles, siguieron conviviendo en paz, e incluso se mezclaron unos con otros en tal medida que para el final del siglo XVI se estimaba que un tercio de la población portuguesa tenía algo de sangre judía. Finalmente, sin embargo, Portugal obtuvo su propio brazo de la Inquisición, y su celo por conservar y promover la única fe verdadera rivalizaba con el de su equivalente español. Se animaba a los ciudadanos a denunciarse unos a otros; la identidad del informador no se revelaba y la carga de la prueba correspondía al acusado. Incluso actos tan inocentes como ponerse camisa o blusa limpia en sábado podían usarse como «prueba» de creencias proscritas. Como resultado de las prácticas de la Inquisición, una atmósfera de mutua sospecha y desconfianza infestó la

vida portuguesa durante siglos, y Portugal perdió mucha riqueza, muchos trabajadores cualificados y muchos profesionales, que decidieron marcharse a países más tolerantes, los Países Bajos en particular.

5. Europa central, oriental y septentrional

Todo el centro de Europa, desde el norte de Italia hasta el Báltico, estaba nominalmente unido en el Sacro Imperio Romano. En realidad, el territorio estaba organizado en centenares de principados independientes o cuasi independientes, laicos y eclesiásticos, que variaban en tamaño desde el estado de un único caballero imperial a los territorios de los Habsburgo de Austria, Bohemia y Hungría. Después de la reforma protestante, especialmente, durante la cual muchos señores seglares, e incluso algunos eclesiásticos, adoptaron la nueva religión para obtener el control de la propiedad de la Iglesia, la autoridad del emperador se vio drásticamente recortada. Incluso dentro de sus propios territorios, los Habsburgo, que también eran emperadores por herencia, tuvieron dificultades para imponer su autoridad sobre aristocracias regionales y corporaciones municipales. Gran parte de la historia de la Europa moderna, sobre todo en la Europa central y oriental, es la historia de la lucha entre el particularismo local y las tendencias centralizadoras de los monarcas y príncipes más poderosos, y en esa lucha los factores económicos a veces desempeñaban un papel crucial.

En Alemania los partidarios del nacionalismo económico propusieron una serie de principios o máximas que casi merecen el nombre de sistema, o al menos de cuasi-sistema. A los escritores que pertenecen a esta tradición se les suele denominar cameralistas, de la palabra latina *camera,* lo que en el alemán de la época significaba el arca del tesoro o el tesoro del estado territorial. La mayoría de esos escritores eran o habían sido funcionarios; es decir, funcionarios de los príncipes territoriales que estaban luchando por su autonomía política y económica. Es posible hacerse una idea del tenor de las políticas que propugnaban con el título de uno de los libros que tuvieron más repercusión: *Oesterreich über Alles wann es nur will* («Austria por encima de todo solo con proponérselo»), publicado por Philipp W. van Hornigk en 1684. En su preocupación por fortalecer su estado territorial abogaban por medidas que, además de llenar las arcas del Estado, redujeran su dependencia de otros estados y lo hicieran más autosuficiente en tiempo de guerra: restringir el comercio exterior, promover los productos manufacturados nacionales, colonizar terrenos baldíos, dar empleo a los «pobres desocupados» (lo que en algunos casos significaba trabajo forzado), etc. En el siglo XVIII se crearon cátedras especiales en *Staatswissenschaft* (ciencia del Estado) en varias universidades alemanas para formar futuros funcionarios. Los estados alemanes eran en su mayoría demasiado pequeños y carecían de los recursos necesarios para volverse verdaderamente autosuficientes; no obstante, se dieron algunos casos de políticas que consiguieron reforzar el poder y la autoridad de los gobernantes territoriales, aunque a costa del bienestar de sus súbditos.

El ejemplo más espectacular de una política de centralización exitosa lo hallamos en el ascenso de la Prusia de los Hohenzollern. Fue este éxito el que llevó a algunos historiadores y economistas a cambiar la predominante condena de las políticas de nacionalismo económico. La dinastía Hohenzollern se convirtió en dirigente del electorado de Brandenburgo, con centro en la

ciudad de Berlín, en el siglo XV. Los Hohenzollern extendieron gradualmente sus posesiones por medio de herencias, sobre todo con la adquisición de Prusia Oriental en 1618. La guerra de los Treinta Años causó una gran destrucción pero, comenzando con el acceso al trono de Federico Guillermo, el «Gran Elector», en 1640, una sucesión de capaces dirigentes convirtieron Brandenburgo-Prusia en una de las naciones más grandes y poderosas de Europa, precursora de la Alemania moderna. Entre los medios que utilizaron se hallaban algunos de los instrumentos habituales de la llamada política mercantilista, tales como los aranceles proteccionistas, la concesión de monopolios y las subvenciones a la industria, e incentivos a empresarios y trabajadores cualificados extranjeros para asentarse en sus poco poblados territorios (sobre todo hugonotes franceses tras la revocación del Edicto de Nantes en 1685); pero más importante para el éxito de su empeño fue la cuidadosa administración de los propios recursos del Estado. Gracias a la centralización de su administración, la exigencia de contabilidades estrictas por parte del cuerpo de funcionarios profesionales que habían creado, el cobro puntual de los impuestos y la austeridad en los gastos, crearon un eficaz mecanismo estatal bastante excepcional para la Europa de su tiempo. Su único derroche digno de mención era el ejército, que a veces se llevaba más de la mitad del presupuesto del Estado. Un general prusiano posterior comentaría que Prusia era «no un país con un ejército, sino un ejército con un país que le servía de cuartel general y de abastecedor de alimentos». Pero, austeros y cautos como eran, los Hohenzollern raramente enviaban a su ejército a la batalla, y cuando lo hacían era solo para combates puntuales. En 1740, por ejemplo, el joven Federico II («el Grande») invadió por sorpresa y sin que mediara provocación la Silesia de los Habsburgo, desencadenando así la guerra de Sucesión austriaca, pero tan pronto como los austriacos transigieron con la ocupación de esa provincia rica en yacimientos, se retiró de la guerra, dejando que sus aliados continuaran la lucha.

Los reyes prusianos aprovecharon el ejército no solo en un sentido militar y político, sino también económico. Su imponente reputación les permitió obtener subvenciones de sus aliados, soslayando así la necesidad de pedir préstamos, el azote de los reinados de la mayoría de los demás monarcas absolutos. También hicieron buen uso de sus dominios, que incluían, además de explotaciones agrícolas, minas de carbón, fundiciones de hierro y otras empresas productivas; gracias a una buena administración y una cuidadosa contabilidad, tales dominios llegaron a producir más del 50% de los ingresos totales del Estado. Pero, pese a la eficiencia y el poder estatales, la economía del país era solo moderadamente próspera para los patrones de su tiempo. La inmensa mayoría de la población activa todavía se dedicaba a una agricultura de baja productividad y Prusia estaba lejos de ser la gran potencia industrial en que se convertiría a finales del siglo XIX.

El reverso de la ascensión de Prusia estuvo en la desaparición del reino de Polonia. Con anterioridad a 1772 Polonia era el tercer estado más grande de Europa en extensión y el cuarto más grande en población; pero ese año sus vecinos más poderosos —Rusia, Prusia y Austria— comenzaron el proceso de reparto que en 1795 borraría a Polonia del mapa político. Al igual que el ascenso de Prusia, el declive y hundimiento de Polonia fue causado más por factores militares y políticos, tales como la débil monarquía electiva y el *liberum veto*, por el cual cualquier miembro individual del *sejm* (parlamento) podía anular las acciones de la sesión entera, que por razones puramente económicas; aunque la pobreza y el atraso de la economía constituyó un factor añadido. Unas tres cuartas partes de la población eran legalmente siervos, atados a la tierra

y sin más derechos que los que les concedieran sus amos. La nobleza polaca era bastante numerosa, alcanzaba un 8% de la población total; pero en su gran mayoría era también pobre y prácticamente carecía de tierra. La mayor parte de esta, principal fuente de riqueza del país, estaba controlada por menos de dos decenas de familias. Durante los siglos XVI y XVII Polonia exportó grandes cantidades de grano al oeste, principalmente a través de Danzig hacia el mercado de Ámsterdam; pero cuando la producción agraria de Occidente se incrementó en el siglo XVIII, la demanda de grano polaco decreció, y el país volvió a la agricultura de subsistencia.

Aunque la ausencia de una autoridad central eficaz hizo que a Polonia le fuera imposible llevar una política económica coherente, algunas de las partes que la constituían la tuvieron. El ducado de Curlandia es un ejemplo de ello (figura 6.4). Con el enérgico duque Jaime (o Jacobo), a mediados del siglo XVII (1638-1682), Curlandia, que ocupaba una parte de la actual Letonia, se convirtió en el modelo de estado mercantilista. Jaime procuró fomentar la industria por medio de aranceles y subvenciones, construyó una flota mercante y una armada, e incluso compró la isla de Tobago en las Indias Occidentales y una pequeña colonia en la desembocadura del río Gambia en África Occidental. Por desgracia, este incipiente desarrollo se vio interrumpido por la guerra sueco-polaca de 1655-1660, durante la cual Jaime fue capturado y su capital saqueada. Como Sísifo, reanudó su tarea después de la guerra, pero Curlandia fracasó en su intento de desarrollar una economía dinámica y desapareció del mapa, junto con Polonia, en 1795. La experiencia de Curlandia ilustra la limitada eficacia de una política de Estado intervencionista a no ser que este abarque una extensión de territorio defendible lo bastante grande. Este sería un problema recurrente para todos los primeros estados modernos de Europa.

Las limitaciones en la capacidad del Estado para dar forma a la economía incluso cuando se ejerce sobre un territorio extenso se revelan de modo aún más patente en la historia de Rusia, el estado más grande, y uno de los más poderosos, de Europa. Durante los siglos XVI y XVII Rusia se desarrolló política y económicamente en gran parte aislada de Occidente. Prácticamente sin acceso al mar, su volumen de comercio de larga distancia era muy pequeño, aunque a partir de 1553 existió un pequeño movimiento de entrada y salida a través del lejano puerto de Arcángel, en el norte, abierto solo tres meses al año. La inmensa mayoría de la población se dedicaba a la agricultura de subsistencia, en la cual la institución de la servidumbre cobró mucha importancia e incluso aumentó en severidad a lo largo de los siglos. Mientras tanto, a pesar de numerosas revueltas, guerras civiles y golpes palaciegos, la autoridad del zar fue haciéndose cada vez más fuerte. En 1696, cuando Pedro I («el Grande») se convirtió en el único soberano, su poder dentro del estado ruso era incuestionable.



Figura 6.4 Curlandia y sus vecinos.

Pedro se propuso deliberadamente modernizar —es decir, occidentalizar— su país, incluida su economía. Aparte de tomar medidas menores, como obligar a sus cortesanos a vestirse al estilo occidental y a afeitarse la barba, viajó mucho por Occidente, observando los procesos industriales, así como las fortificaciones y los procedimientos militares. Concedió subvenciones y privilegios a artesanos y empresarios occidentales para que se estableciesen en Rusia y llevasen allí a cabo sus ocupaciones y su comercio. Mandó construir la ciudad de San Petersburgo, su «ventana a Occidente», sobre el territorio recientemente conquistado a Suecia en la punta del golfo de Finlandia, un brazo del mar Báltico. Esto le proporcionó un puerto más conveniente que Arcángel, y dispuso la construcción de una armada. Todas las políticas y las reformas de Pedro estaban motivadas por el deseo de extender su influencia y su territorio y convertir a Rusia en una gran potencia militar. (El país estuvo en guerra, generalmente ofensiva, durante todo el largo reinado de Pedro excepto dos años). Con este fin instituyó un nuevo sistema de impuestos que esperaba fuera más eficaz y reformó la administración central, cuya función era, según sus

palabras, «recaudar dinero, todo el que sea posible, porque el dinero es la arteria de la guerra». Cuando las industrias nacionales no pudieron satisfacer su demanda de productos militares, construyó sus propios arsenales, astilleros, fundiciones, minas y fábricas textiles estatales, situando allí como parte del personal a técnicos occidentales que se suponía debían enseñar a la mano de obra local; no obstante, como esta mano de obra local consistía principalmente en siervos analfabetos, que estaban atados a sus obligaciones quisieran o no, la tentativa tuvo poco éxito. Solo las industrias del cobre y del hierro de los Urales, donde tanto el mineral como la madera y la energía hidráulica eran abundantes y baratos, hicieron emerger empresas viables de su atmósfera de invernadero. Tras la muerte de Pedro, la mayoría de las empresas que había fundado languidecieron, su armada se arruinó, e incluso su sistema tributario, extremadamente regresivo en cuanto a que el peso recaía sobre todo en los campesinos, pasó a rendir unos ingresos insuficientes para mantener al ejército y a la onerosa burocracia. Una de sus sucesores, Catalina (también «la Grande»), fue responsable de dos innovaciones en las finanzas del Estado que tuvieron efectos perjudiciales en la economía; el préstamo del extranjero y las enormes emisiones de moneda fiduciaria (papel). Mientras tanto, las verdaderas fuerzas productoras de la economía, los campesinos, se afanaban con sus técnicas tradicionales, obteniendo apenas lo indispensable para subsistir después de las exacciones de sus amos y del Estado.

Durante los siglos XVI y XVII Suecia desempeñó un papel de gran potencia política y militar que resulta sorprendente considerando su pequeña población. Su éxito resultó en parte de su abundancia de recursos naturales, en especial cobre y hierro, ambos esenciales para la potencia militar, y en parte de la eficacia administrativa de su gobierno. Los monarcas suecos consiguieron pronto un grado de poder absoluto dentro de su reino sin rival en Europa, ni siquiera en estados tan absolutistas como Francia y España. Además, utilizaron su poder en general de forma inteligente —con la excepción de sus temerarias incursiones militares, que al final les llevaron a la derrota y a la retirada final—, al menos en la esfera económica. Abolieron los peajes y aranceles internos que en otros países obstaculizaban el comercio, regularon los pesos y medidas, instituyeron un sistema tributario uniforme y llevaron a cabo otras medidas que propiciaron el crecimiento del comercio y la industria. No todas las políticas fueron igual de favorables —por ejemplo, la restricción del comercio exterior a Estocolmo y algunas otras ciudades portuarias—, pero en conjunto dieron total libertad a los empresarios tanto nativos como inmigrantes (sobre todo holandeses y valones, que trajeron consigo artes y conocimientos especiales, además de capital) para desarrollar los recursos de Suecia. En el siglo XVIII, tras el declive de su poder político, Suecia se convirtió en el principal proveedor de hierro del mercado europeo.

Italia ha sido excluida de este estudio sobre las políticas de nacionalismo económico porque, durante la mayor parte de los comienzos de la Edad Moderna fue víctima de la rivalidad de las grandes potencias. Repetidamente invadida, ocupada y dominada por las fuerzas militares de Francia, España y Austria, sus ciudades-estado y los pequeños principados tuvieron pocas oportunidades de iniciar o llevar a cabo una política independiente. Hay, sin embargo, una excepción, la República de Venecia, que logró conservar tanto su independencia política como una moderada prosperidad económica hasta que fue invadida por los franceses en 1797. A finales del siglo XV Venecia estaba en el apogeo de su primacía comercial, con extensas posesiones en el

Egeo y en el Adriático, además de en el interior de Italia (figura 6.5). El avance de los turcos otomanos, el descubrimiento de la ruta marítima hacia el océano Índico y el gradual desplazamiento del centro de gravedad económico de Europa desde el Mediterráneo hacia el mar del Norte, todo ello obligó a Venecia a pasar a la defensiva. Los venecianos reaccionaron frente al cambio de circunstancias redistribuyendo su capital y otros recursos. En el siglo XVI desarrollaron una importante industria lanera para complementar sus ya famosos productos de lujo, tales como el vidrio, el papel y la imprenta. Cuando la industria lanera topó con la dura competencia de holandeses, franceses e ingleses en el siglo XVII, muchas familias venecianas invirtieron en mejoras para la agricultura en el continente. El gobierno, una oligarquía compuesta por representantes de las familias más importantes, intentó evitar la decadencia comercial e industrial, pero sin éxito. El valor medio del comercio y la industria venecianos decayó de forma continua. A finales del siglo XVII la producción de tejidos de lana era menos del 12% de lo que había sido al inicio del siglo. Venecia se estancaba mientras Europa se expandía.



Figura 6.5 Puerto de Venecia. El otrora gran centro distribuidor de Venecia menguó de forma constante durante los siglos XVII y XVIII, pero no perdió sus funciones comerciales del todo. Esta vista del puerto de principios del siglo XVIII es de Canaletto, genial artista nacido en esta ciudad. Toledo Museum of Art, Ohio.

6. El colbertismo en Francia

El ejemplo arquetípico del nacionalismo económico fue la Francia de Luis XIV. Luis encarnaba el símbolo —y el poder—, pero la responsabilidad de diseñar y aplicar la política recayó sobre su primer ministro durante más de veinte años (1661-1683), Jean-Baptiste Colbert. La influencia de Colbert fue tal que los franceses acuñaron el término *colbertisme*, más o menos sinónimo de mercantilismo tal y como esa palabra se usa en otros idiomas. Colbert intentó sistematizar y racionalizar el control del aparato de Estado sobre la economía que heredó de sus predecesores, pero nunca lo consiguió del todo, ni para su propia satisfacción. La razón principal de este fracaso fue su incapacidad para extraer suficientes ingresos de la economía con los que financiar las guerras del rey y su extravagante corte. Eso, a su vez, en parte fue consecuencia del caótico sistema tributario francés —si es que puede llamársele sistema—, que Colbert fue incapaz de reformar.

En principio, según la teoría medieval de la monarquía, se suponía que el rey debía mantenerse con la producción de sus dominios, aunque sus súbditos, actuando a través de asambleas representativas, podían otorgarle ingresos tributarios «extraordinarios» en casos de emergencia, como la guerra. De hecho, al final de la guerra de los Cien Años varios de tales impuestos «extraordinarios» se habían convertido en una parte permanente de los ingresos reales. Por otra parte, a fines del siglo XV el rey había obtenido el poder de aumentar las tasas fiscales e imponer nuevos impuestos por decreto sin el consentimiento de ninguna asamblea representativa. Hacia finales del XVI, como consecuencia del aumento de los impuestos, de la inflación de los precios y del crecimiento efectivo de la economía, los ingresos reales por impuestos se habían multiplicado por siete en el curso del siglo y por diez desde el final de la guerra de los Cien Años, en 1453. Pero ni siquiera esta bonanza fiscal fue suficiente para cubrir los gastos de las campañas en Italia, la larga serie de guerras entre los reyes Valois de Francia y los Habsburgo que abarcaron los primeros sesenta años del siglo XVI, y las guerras civiles y religiosas posteriores. De esta forma, los reyes se vieron obligados a recurrir a otros recursos para obtener fondos, tales como el préstamo y la venta de cargos.

Los reyes franceses ya se habían endeudado en la Edad Media, especialmente durante la guerra de los Cien Años, pero hasta el reinado de Francisco I (1515-1547) la deuda real no se convertiría en una característica permanente del sistema fiscal. A partir de entonces la deuda se elevó de forma constante excepto en aquellas ocasiones en que la corona suspendía de forma arbitraria los pagos de intereses y reducía el valor del capital. El efecto de tales bancarrotas parciales fue empeorar todavía más las condiciones de los préstamos a la monarquía; pero se continuaron solicitando, incluso a tasas de interés más onerosas. Además de los préstamos, la corona obtenía ingresos a través de la venta de cargos (jurídicos, fiscales y administrativos). La venta de cargos no era desconocida en otros países, pero en Francia se convirtió en una práctica habitual. Algunas autoridades afirman que produjo hasta un tercio de los ingresos reales, lo que tal vez sea una exageración, pero se puede asegurar que en muchos años produjo hasta un 10 o 15% de dichos ingresos. Esta práctica cumplió su objetivo inmediato, pero a la larga su efecto fue totalmente perjudicial. Creó una multitud de nuevos cargos que no tenían función o cuyas funciones eran adversas para las masas (en algunos casos, dos o más individuos eran propuestos para el mismo cargo), suponiendo una carga creciente para el gobierno y, en última instancia, para los contribuyentes; puso en estos cargos a hombres incompetentes, e incluso sin ningún

interés en desempeñar sus deberes, estimulando así la ineficacia y la corrupción; y permitió el acceso de plebeyos ricos a la *noblesse de la robe*, desviando su riqueza de la empresa productiva al servicio del Estado, al tiempo que los eximía de cualquier impuesto.

A pesar de la multiplicación de cargos y funcionarios, la corona se vio obligada a confiar en la empresa privada para obtener el grueso de sus impuestos, a través de la institución de los recaudadores privados. Estos individuos, por lo general ricos financieros, acordaban con el Estado pagar una suma global de dinero a cambio del privilegio de recaudar ciertos impuestos especificados, como podían ser las *aides* (impuestos indirectos aplicados a una amplia gama de mercancías), la odiada *gabelle* (en origen un impuesto indirecto sobre la sal, que se hizo fijo sin tener en cuenta la cantidad de sal comprada o consumida), y en especial los numerosos aranceles y peajes que se obtenían del tránsito de mercancías, tanto dentro del país como en las fronteras.

Era este sistema el que Colbert deseaba reformar, sobre todo con la abolición de los aranceles y peajes internos, pero la necesidad de ingresos de la corona era demasiado grande, y no pudo. En los últimos decenios del siglo XVIII, bajo la influencia de la Ilustración y de los fisiócratas, algunos de los sucesores de Colbert, en especial el economista Anne-Robert-Jacques Turgot, intentaron de hecho reformar el sistema y crear un comercio interno libre; pero la oposición de los intereses creados, entre ellos los de los funcionarios, los recaudadores privados y la aristocracia, obligó a Turgot a abandonar el cargo. Al final sería la incapacidad del sistema fiscal para producir suficientes beneficios lo que condujo a la convocatoria de los Estados Generales de 1789, principio del fin del Antiguo Régimen.

Aparte de sus tentativas de reformar y aumentar los ingresos del sistema tributario, tanto Colbert como sus predecesores y sucesores intentaron incrementar la eficacia y la productividad de la economía francesa del mismo modo en que un sargento instructor trata de intensificar el esfuerzo de sus soldados. Promulgaron numerosas órdenes y decretos con respecto a las características técnicas de los artículos manufacturados y la conducta de los mercaderes. Fomentaron la multiplicación de gremios con la intención expresa de mejorar el control de calidad, aunque su objetivo real era obtener más beneficios. Subvencionaron las reales fábricas *[manufactures royales]* para proveer a los señores de la realeza de artículos de lujo y también para establecer nuevas industrias. Por último, para asegurar una balanza de pagos «favorable», crearon un sistema de prohibiciones y altos aranceles proteccionistas.

Sin embargo, el renombre histórico de Colbert deriva de sus ambiciosos aunque infructuosos intentos por regular y dirigir la economía. Colbert no fue un gran innovador; existían precedentes históricos de casi todas sus actuaciones. Lo que distinguió su régimen, además del relativamente largo tiempo que permaneció como hombre de confianza de Luis XIV, fue el vigor de sus esfuerzos y el hecho de que escribió prolijamente sobre ellos.

Uno de los objetivos principales de Colbert fue hacer de Francia un país económicamente autosuficiente. Con este fin promulgó en 1664 un extenso sistema de aranceles proteccionistas; cuando se vio que esto no mejoraba la balanza de pagos, recurrió en 1667 a aranceles aún más altos, prácticamente prohibitivos. Los holandeses, que llevaban una gran parte del comercio francés, tomaron represalias a su vez con medidas discriminatorias. Tales escaramuzas comerciales contribuyeron al estallido de una guerra real en 1672, pero esta llegó a un punto de estancamiento y, en el tratado de paz que siguió, Francia se vio obligada a restaurar el arancel de 1664.

Las medidas de Colbert referentes a la regulación industrial no estaban tan directamente relacionadas con el objetivo de la autosuficiencia, pero tampoco fueron del todo ajenas a él. Promulgó detalladas instrucciones que cubrían cada paso en la manufactura de literalmente cientos de productos. En sí misma, la práctica no era nueva, pero Colbert también creó cuerpos de inspectores y jueces para hacer cumplir las regulaciones, lo que aumentó de forma considerable los costes de producción. Los productores, así como los consumidores, se oponían a ellas e intentaban eludirlas, pero, en la medida en que se lograba imponerlas, también dificultaban el progreso tecnológico. La Ordenanza de Comercio de Colbert (1673), que codificó el derecho mercantil, fue mucho más beneficiosa para la economía.

Como parte de su gran proyecto, Colbert también quería crear un imperio en ultramar. Los franceses habían establecido ya en la primera mitad del siglo XVII puestos avanzados en Canadá, las Indias Occidentales e India, pero, absorbidos por la política de poder europea, no les habían dado mucho apoyo. Colbert fue al extremo opuesto, asfixiando a las colonias con una abrumadora cantidad de paternalistas y minuciosas regulaciones. También creó sociedades anónimas de monopolio para dirigir el comercio tanto con las Indias Orientales como Occidentales (y otras similares para el comercio con el Báltico y Rusia, el Levante y África). No obstante, a diferencia de los modelos holandeses e ingleses, que eran resultado de la iniciativa privada con la cooperación de los gobiernos, las sociedades francesas eran en realidad delegaciones del gobierno a las que los socios, entre los que se contaban miembros de la familia real y la nobleza, habían sido inducidos o forzados a invertir, y en pocos años estuvieron todas al borde del colapso.

Colbert, aunque católico incondicional, apoyó la tolerancia limitada que concedió a los hugonotes el Edicto de Nantes. Sin embargo, a su muerte, su débil sucesor consintió la decisión de Luis XIV de acabar con la herejía protestante, lo que culminó en la revocación del edicto en 1685 y la consiguiente huida de muchos hugonotes hacia regiones más tolerantes. Este hecho, junto con la continuación del asfixiante paternalismo de Colbert y las desastrosas guerras del rey, sumergieron a Francia en una seria crisis económica de la que no emergería hasta después de la guerra de Sucesión española.

7. El prodigioso crecimiento de los Países Bajos

La política económica holandesa difiere de forma significativa de las de las naciones-estado consideradas anteriormente. Para ello hay dos razones principales. Primero, la estructura de gobierno de la República Holandesa era muy diferente de la de las monarquías absolutas de la Europa continental. Segundo, la economía holandesa dependía del comercio internacional en mucho mayor grado que la de cualquiera de sus vecinos más grandes. La Unión de Utrecht de 1579 —el acuerdo entre las siete provincias del norte que más tarde se convertirían en las Provincias Unidas de los Países Bajos o República Holandesa— tuvo más el carácter de una alianza defensiva contra España que el de constitución de una nación-estado. Los Estados Generales, el cuerpo legislativo de la República, se ocupaban en exclusiva de la política exterior, dejando los asuntos internos en manos de los estados provinciales y los ayuntamientos. Además, todas las decisiones tenían que adoptarse por unanimidad, teniendo cada provincia un voto; no

llegar a un acuerdo requería que los delegados volvieran a sus estados provinciales para consultar y recibir instrucciones. Los estados provinciales, por su parte, estaban dominados por las ciudades más importantes. Las ciudades estaban gobernadas por concejos municipales que se autoperpetuaban, compuestos por un número de miembros que iba de veinte a cuarenta y que eran los dirigentes reales (los burgo-oligarcas) de la República de Holanda. Originalmente los miembros de esta oligarquía habían sido elegidos entre los mercaderes más ricos de las ciudades (al menos en las provincias marítimas de Holanda y Zelanda; en las provincias del este y del norte, menos urbanizadas, la nobleza provincial y los agricultores acomodados desempeñaban papeles más prominentes). Hacia mediados del siglo XVII se generalizó la tendencia de extraer a los miembros de este grupo dirigente, conocidos como «regentes», de una clase *rentier* de terratenientes y obligacionistas, más que de activos mercaderes. Sin embargo, los regentes solían ser descendientes de familias de comerciantes, se casaban entre sí y eran conscientes y sensibles a sus necesidades y deseos (véase figura 6.6).

Los holandeses establecieron su dominio mercantil a comienzos del siglo XVII y este fue creciendo hasta por lo menos mediados de siglo. La base de su superioridad comercial eran los llamados «negocios-madre», que eran aquellos que conectaban los puertos holandeses con otros del mar del Norte, el Báltico, el golfo de Vizcaya y el Mediterráneo. Dentro de esa región los barcos holandeses constituían tres cuartos del total. Del Báltico traían grano, madera y pertrechos navales que eran distribuidos por Europa occidental y meridional a cambio de vino y sal de Portugal y del golfo de Vizcaya, de sus propios bienes manufacturados, sobre todo tejidos, y de arenques. La pesca del arenque ocupaba un lugar único en la economía holandesa, con una cuarta parte de la población dependiendo de ella directa o indirectamente. El arenque seco, ahumado y salado gozaba de gran demanda en una Europa siempre escasa en carne fresca. Ya en el siglo XV los holandeses habían perfeccionado un método para curar el pescado en el mar, lo que permitía a sus flotas pesqueras permanecer fuera durante varias semanas en lugar de tener que volver a puerto cada noche. Pescando en las costas escocesas e inglesas del mar del Norte pronto desbancaron a las pesquerías hanseáticas y escandinavas del Báltico y pasaron a distribuir sus capturas por los ríos alemanes, Francia, Inglaterra, el Mediterráneo y el propio Báltico.



Figura 6.6 Mercader holandés. Retrato de Daniel Bernard, próspero mercader holandés de mitad del siglo XVII, realizado por Bartholomeus van der Helst en 1669. Museo Boymans van Beuningen, Rotterdam.

Los holandeses se especializaron en transportar las mercancías de otros junto con sus exportaciones de arenque, pero también exportaban otros productos propios. La agricultura holandesa, aunque ocupaba una proporción bastante menor de mano de obra que la de otros lugares, era la más productiva de Europa y se especializó en productos de alto precio, como la mantequilla, el queso y los cultivos industriales. Los Países Bajos carecían de recursos naturales como carbón y minerales, pero importaban materias primas y productos semielaborados tales

como paño de lana en bruto de Inglaterra, y los exportaban ya acabados. La industria de la construcción naval, desarrollada hasta un alto nivel de perfección técnica, dependía de la madera del Báltico; sin embargo, abastecía no solo a las flotas pesqueras, mercantes y navales holandesas, sino también a las de otros países. De forma similar, las industrias de la lona y el cordaje obtenían el lino y el cáñamo del extranjero.

Los Países Bajos del norte, en especial Holanda y Zelanda, se beneficiaron en gran medida de la inmigración libre desde otras partes de Europa. Inmediatamente después de la revuelta holandesa, gran cantidad de flamencos, brabanzones y valones, la mayoría de ellos mercaderes y artesanos cualificados, inundaron las ciudades del norte. La facilidad con que Ámsterdam accedió a su categoría de principal centro comercial de importación y distribución de Europa fue resultado, en parte, de la afluencia de mercaderes y financieros desde la decaída Amberes, que aportaron su experiencia capitalista y su capital líquido. Durante los años siguientes los Países Bajos continuaron absorbiendo capital, tanto financiero como humano, gracias a la afluencia de refugiados religiosos de los Países Bajos del sur, judíos de España y Portugal, y, a partir de 1685, hugonotes de Francia. Estas migraciones contribuyeron a una política de tolerancia religiosa en los Países Bajos única en su tiempo. Aunque los fanáticos calvinistas intentaron imponer ocasionalmente una nueva ortodoxia religiosa, la oligarquía mercantil logró mantener la libertad de credo, además de la económica, para católicos y judíos, así como protestantes.

La preocupación holandesa por la libertad era real, y en particular respecto a la libertad de los mares. Como pequeña nación marítima rodeada de vecinos mucho más poblados y poderosos, los Países Bajos (encabezados, como siempre, por la provincia de Holanda y la ciudad de Ámsterdam) se opusieron a las pretensiones de España de controlar el Atlántico occidental y el Pacífico, a las de Portugal de hacer lo propio con el Atlántico sur y el océano Índico, y a las de Gran Bretaña relacionadas con los «mares británicos» (entre ellos, el canal de la Mancha). El jurista holandés Hugo de Groot (Grotius) escribió su famoso tratado *Mare Liberum* («La libertad de los mares»), destinado a convertirse en uno de los fundamentos del derecho internacional, como memorial de las negociaciones que condujeron a la tregua con España en 1609. En las frecuentes y más o menos continuas guerras del siglo XVII, los holandeses reivindicaban sus derechos, como parte neutral, a transportar mercancías a todos los combatientes y se mostraron dispuestos a entrar ellos mismos en guerra para protegerlos. (Al respecto, los mercaderes holandeses eran capaces de comerciar con el enemigo, práctica tácitamente aceptada por el gobierno).

El compromiso de los holandeses con la libertad en asuntos de política comercial e industrial era algo más ambiguo. En general, las ciudades (que eran las unidades efectivas) siguieron la política de libre comercio. No había aranceles que gravaran las exportaciones o las importaciones de materias primas o productos semiacabados que tenían que ser procesados y reexportados; los aranceles e impuestos de los artículos de consumo estaban destinados a obtener ingresos, no a proteger las industrias nacionales. El comercio de metales preciosos, en particular, era totalmente libre, en notable contraste con la política de otras naciones. Ámsterdam, con su banco, su bolsa y su favorable balanza de pagos, no tardó en convertirse en el emporio mundial del oro y la plata; se ha calculado que entre un cuarto y la mitad de las importaciones anuales de plata del Imperio español finalmente acababan en Ámsterdam, incluso durante la guerra de la Independencia holandesa.

La libertad era también la regla en la industria. Aunque existían los gremios, ni estaban tan extendidos ni eran tan poderosos como en otros países; la mayoría de las industrias importantes operaban enteramente fuera del sistema gremial. Más restrictivas, en cambio, eran las regulaciones impuestas por los pueblos y las ciudades más grandes en sus distritos circundantes, lo que impidió el crecimiento de industrias rurales. La excepción más importante a la ausencia de regulaciones en el comercio y la industria holandeses la constituyó el «Gremio de la Pesca», sancionado por el gobierno, que regulaba la pesca del arenque. Solo se permitía que los barcos de cinco ciudades tomasen parte en la «Gran Pesca» (diferente de la de arenque fresco local para el consumo doméstico). El Gremio autorizaba a los navíos a controlar la cantidad y también imponía estrictos controles de calidad para conservar la reputación del arenque holandés. Esta política restrictiva resultó muy beneficiosa mientras los holandeses mantuvieron una situación de casi monopolio en el mercado europeo, pero a medida que otras naciones fueron adoptando la tecnología holandesa, contribuyó al estancamiento y por último a la caída del comercio del arenque, lo cual fue sintomático (y en parte causa) de la decadencia de la economía holandesa en su conjunto.

La desviación más notable de los holandeses respecto de su regla general de libertad fue en relación con su imperio colonial. Así, el embajador inglés en los Países Bajos afirmó sinceramente en 1663: «Es *mare liberum* en los Mares Británicos, pero *mare clausum* en la costa de África y en las Indias Orientales». Al contrario que España y Portugal, en donde el comercio con el imperio de ultramar se consideraba un monopolio real, los Estados Generales de los Países Bajos actuaron contra su costumbre en ese aspecto no solo en relación con el control del comercio, sino también con las potestades del gobierno hacia las compañías anónimas privadas: la Compañía de las Indias Orientales (para el océano Índico e Indonesia) y la Compañía de las Indias Occidentales (para la costa occidental de África y América del Norte y del Sur). Aunque en principio instituidas como empresas puramente comerciales, las compañías pronto descubrieron que para conseguir ser rentables en competencia con sus rivales portugueses, españoles, ingleses y franceses, por no hablar de las aspiraciones y los deseos de los pueblos con los que deseaban comerciar, necesitaban establecer un control territorial. En la medida en que lo consiguieron se convirtieron en «estados dentro de un Estado»; la consecuencia natural fue el monopolio del comercio, por una parte respecto a sus propios compatriotas y, por otra, en competencia con otras naciones.

8. La monarquía constitucional en Gran Bretaña

La política económica de Inglaterra (y, tras la unión de los parlamentos escocés e inglés en 1707, de Gran Bretaña) era muy distinta de la que se aplicaba en los Países Bajos y en las monarquías absolutas continentales. Por otra parte, mientras que el carácter general de las políticas económicas de otras naciones europeas se mantuvo más o menos constante desde el inicio del siglo XVI hasta el final del siglo XVIII, las de Inglaterra y Bretaña sufrieron una evolución gradual que correspondía a la evolución del gobierno constitucional. Enrique VIII (r. 1509-1547) fue en Inglaterra un monarca tan absoluto como cualquiera de sus homólogos contemporáneos de otros países. Pero, mientras que en la mayoría de los países continentales el absolutismo real aumentó

durante los siglos XVI y XVII, en Inglaterra tuvo lugar una evolución opuesta, que desembocó en el establecimiento de una monarquía constitucional bajo control parlamentario a partir de 1688.

Otra diferencia entre Inglaterra y el continente aclara la naturaleza y las consecuencias de la política económica. En España y Francia, por ejemplo, las demandas fiscales de la corona hicieron imposible que el gobierno llevase a cabo de forma coherente una política racional de desarrollo económico. En Inglaterra, las demandas fiscales de la corona condujeron a repetidos conflictos con el parlamento hasta que este triunfó finalmente. A diferencia de las asambleas representativas del continente, el parlamento inglés nunca había renunciado a su prerrogativa de aprobar nuevos impuestos. Aunque las cuestiones económicas y financieras no fueron las únicas causas, ni siquiera las más importantes de la guerra civil inglesa, la pretensión de Carlos I en la década de 1630 de gobernar sin el parlamento y recaudar impuestos sin su aprobación, fue un factor no desdeñable en el estallido de la insurrección armada. De forma similar, tras la restauración de los Estuardo en 1660, la prodigalidad de Carlos II y Jaime II y sus subterfugios financieros (por ejemplo, el episodio conocido como el *«Stop of The Exchequer»* de 1672, en el que el gobierno desvió los ingresos destinados al pago de las deudas reales para poder continuar una guerra impopular con los holandeses) exacerbaron los problemas religiosos y constitucionales. Tras la instauración de Guillermo y María en 1689 como monarcas constitucionales, el parlamento asumió el control directo de las finanzas del gobierno y en 1693 instituyó formalmente una deuda «nacional» distinta de las deudas personales del soberano.

La llamada Revolución Gloriosa de 1688-1689 constituye un momento decisivo no solo en la historia política y constitucional, sino también en la historia económica. En el caso solamente de las finanzas públicas, el decenio de 1690 vio, además del establecimiento de una deuda pública, la creación del Banco de Inglaterra, una nueva acuñación de moneda nacional y el surgimiento de un mercado organizado para valores tanto públicos como privados. El éxito del nuevo sistema financiero no fue inmediato; en sus primeros años sufrió una serie de crisis que culminaron en la famosa Burbuja del Mar del Sur *[South Sea Bubble]* de 1720. Sin embargo, en las décadas centrales del siglo XVIII, cuando Gran Bretaña se hallaba ocupada en una serie de guerras europeas y coloniales con Francia, su gobierno pudo pedir prestado dinero a solo una fracción del coste de su rival. Por otra parte, la facilidad, economía y estabilidad del crédito para la financiación pública actuaron de manera favorable sobre los mercados de capital privado, obteniéndose así fondos para la inversión en la agricultura, el comercio y la industria.

El absoluto contraste entre la actuación económica británica antes de 1688-1689 y la que tuvo con posterioridad a esos años ha llevado a muchos historiadores y economistas a identificar la aprobación de la constitución que definió los respectivos papeles de los nuevos monarcas y el existente parlamento como el evento crucial de la historia económica británica. Ciertamente, antes de Guillermo y María las islas británicas sufrieron como el resto de Europa de malas cosechas y recurrentes pestes durante el siglo XVII, y habían desempeñado un pequeño papel en las grandes luchas de poder libradas entre Francia y España o el Sacro Imperio Romano mientras estaban absortas en sus propias guerras civiles. Tras la Revolución Gloriosa, los éxitos militares continuaron con solo una interrupción menor en 1776-1783 mientras Gran Bretaña ascendía para convertirse en la principal potencia económica y militar de Europa en 1815. Sin embargo, establecer un duradero «compromiso creíble» entre la monarquía constitucional y el público

británico supuso algo más que los iniciales acuerdos financieros de la década de 1690, la mayoría de los cuales habían sido anticipados por parlamentos anteriores pero sin habérseles permitido llegar a realizarse del todo. Múltiples esfuerzos de sucesivos parlamentos, que contribuyeron a la tarea común de conservar el bienestar del reino bajo los gobernantes protestantes posteriores a Enrique VIII, fueron necesarios antes de que Gran Bretaña pudiese proclamar su éxito como la primera economía mundial en la Exposición del Palacio de Cristal de 1851.

Hubo algunos tropiezos por el camino. Las primeras leyes exigían que los cadáveres fueran enterrados envueltos en sudarios de lana en beneficio de la industria lanera (¿qué mejor forma de estimular la demanda de sus productos que enterrarlos?) y decretaron más «días de vigilia» (en los que no se podía consumir carne) para la Inglaterra protestante que para la católica con objeto de estimular la industria pesquera. El Estatuto de Artífices *[Estatute of Artificers]* de 1563 que trataba de regular los salarios a nivel nacional tuvo que hacer excepciones para ciertas ciudades y ocupaciones y, lo que es más importante, dejó su aplicación a la discreción de jueces de paz locales, quienes característicamente estaban más preocupados por mantener la paz local que por imponer la autoridad central. Es posible que la Ley de los Pobres *[Poor Law]* de 1601, al proporcionar beneficios a los trabajadores locales incapaces de encontrar empleo, proporcionase una compensación adicional a las restricciones de la movilidad laboral impuestas por el Estatuto de Artífices. Ambas leyes permanecieron en vigor hasta entrado el siglo XIX, de modo que aunque su intento fue criticado por los economistas clásicos, su aplicación fue lo bastante laxa como para permitir que la población y la productividad británicas aumentaran.

Un ejemplo más de la legislación mercantil que los economistas clásicos criticaron, sin embargo, tal vez haya tenido beneficiosas consecuencias a largo plazo para la economía británica. En la segunda mitad del siglo XVII la Compañía de las Indias Orientales empezó a importar de India unas telas baratas, ligeras de peso y de colores brillantes llamadas calicós, que pronto se hicieron populares. La industria de la lana persuadió en 1701 al parlamento para que aprobara la primera Ley del Calicó *[Calico Act]*, que prohibía la importación de tejidos de algodón estampados. Entonces creció con rapidez una nueva industria: la del estampado de artículos de algodón importados. La industria de la lana se alarmó de nuevo, y en 1721 el parlamento aprobó de buena gana una segunda Ley del Calicó que prohibía lucir o consumir artículos de algodón estampado. Esto, a su vez, estimuló una industria textil nacional del algodón basada en algodón en rama importado que acabaría siendo la cuna de la llamada revolución industrial. Hacia finales de siglo la manufactura del algodón había desplazado a la de los artículos de lana para convertirse en la principal industria británica.

La más conocida y eficaz de todas las políticas del colbertismo parlamentario fueron las Leyes de Navegación. Incluso Adam Smith, muy a su pesar, confesó su admiración por ellas, aunque solo en el terreno de la defensa nacional, ya que observó de forma explícita que hacían disminuir la renta nacional. Las Leyes de Navegación, cuyo propósito general era reservar el comercio internacional de un país para su propia marina mercante, no existían únicamente en Inglaterra, o, dentro de Inglaterra, en el siglo XVII. Casi todos los países las tenían; la primera de dichas leyes fue aprobada en Inglaterra en 1381, y se repitió con frecuencia después. En general, sin embargo, tales leyes fueron ineficaces por dos razones: carecían de un adecuado mecanismo de ejecución y, lo más fundamental, los marinos mercantes a los que pretendía beneficiar

carecían de capacidad competitiva. En 1651, sin embargo, el Parlamento Largo del gobierno de la Commonwealth aprobó una ley que pretendía no solo proteger a la marina mercante inglesa, sino también privar a los holandeses de su cuasimonopolio en la navegación y en la pesca en aguas inglesas. Los holandeses se inquietaron lo suficiente para declarar la guerra el año siguiente. Aunque las Leyes de Navegación no fueron la única razón para la declaración, su revocación fue uno de los objetivos, en última instancia fallido, que los holandeses persiguieron en las negociaciones que pusieron fin a la estancada guerra. En 1660, después de la restauración de Carlos II, el parlamento renovó y fortaleció la ley. Enmendada posteriormente de cuando en cuando, las Leyes de Navegación no solo intentaron a proteger la marina mercante inglesa y la flota pesquera, sino que también se convirtieron en la piedra angular del sistema colonial inglés.

Según dichas leyes, todos los productos importados a Gran Bretaña tenían que ser transportados o bien por barcos británicos o bien por barcos del país de donde provinieran las mercancías. (Los barcos británicos se definían como aquellos cuyos propietarios, capitán y tres cuartas partes de la tripulación fueran súbditos británicos. Las leyes también pretendían proteger la industria naviera exigiendo que los barcos se construyeran en Gran Bretaña, pero esta disposición se reveló difícil de cumplir y durante muchos años los astilleros holandeses suministraron una proporción considerable de la flota mercante británica). Por otra parte, incluso a los barcos británicos se les exigía traer las mercancías directamente del país de origen en lugar de hacerlo desde un puerto intermedio; de este modo, las leyes pretendían debilitar la posición de Ámsterdam como centro importador y distribuidor, a la vez que buscaban reducir el comercio de transporte holandés. El comercio de cabotaje (de un puerto británico a otro), así como la importación de pescado, estaba enteramente reservado, asimismo, a los barcos británicos. El comercio con las colonias británicas (en Norteamérica, las Indias Occidentales, India) también debía ser transportado en buques británicos. (Los barcos coloniales eran considerados británicos si cumplían las estipulaciones antes señaladas). Por otro lado, todas las importaciones coloniales de productos manufacturados procedentes de países extranjeros (por ejemplo, utensilios de metal de Alemania) tenían que desembarcar primero en Gran Bretaña; en realidad, esto reservaba el mercado colonial para los mercaderes y los fabricantes británicos. De igual modo, las exportaciones de productos coloniales, como el tabaco, el azúcar, el algodón, los tintes y otros muchos, tenían que ser embarcados a través de Gran Bretaña, en lugar de ir directamente a puertos extranjeros.

Las Leyes de Navegación no siempre se cumplían, y menos aún en las colonias; más de una fortuna en Nueva Inglaterra surgió de los beneficios del comercio ilegal. Aunque las leyes pretendían perjudicar a los holandeses en la misma medida que beneficiar a los ingleses, aquellos mantuvieron su supremacía marítima y comercial hasta bien entrado el siglo XVIII; incluso entonces su decadencia fue más relativa que absoluta, y resultado más de otras causas (en especial la guerra) que de la competencia inglesa. No obstante, las Leyes de Navegación probablemente promovieron el crecimiento de la marina mercante y el comercio marítimo ingleses, tal como pretendían (aunque, como observó Adam Smith, a costa de los consumidores británicos). Esto, sin embargo, no habría sido posible —al igual que anteriormente una legislación similar no lo había conseguido— si los mercaderes y navieros no se hubieran entregado a la persecución agresiva de los mercados extranjeros, estando así dispuestos y siendo capaces de aprovechar los privilegios que les conferían las leyes y la protección de las rutas

comerciales que les proporcionaba la Armada Real.

Las Leyes de Navegación tuvieron, sin embargo, otro efecto inesperado: la pérdida de una gran parte —justo la parte económicamente más próspera y avanzada— del «viejo» Imperio británico (figura 6.7). Aunque no fueran la única, ni siquiera la más importante, causa de la guerra de la Independencia americana, se hallaban en el corazón del «viejo sistema colonial» y para la mayoría de los americanos simbolizaban las desventajas, reales e imaginarias, de la dependencia de la metrópoli. Desde sus peligrosos comienzos, a principios del siglo XVII, las colonias norteamericanas de Inglaterra habían crecido de forma prodigiosa. Solo en número el dato es impresionante: de unos pocos miles de habitantes en 1630, pasaban del cuarto de millón a principios del siglo XVIII y de dos millones en vísperas de la guerra de la Independencia. Debe ser reconocida, no obstante, la siniestra y deplorable contrapartida de este logro: el desplazamiento y la final extinción de la mayoría de los nativos americanos y la esclavitud de miles de negros africanos.

El crecimiento de la renta y de la riqueza fue todavía más impresionante que el de la población ya que, tras el sufrimiento y las calamidades de los primeros años, se especializaron en ocupaciones bastante provechosas y comerciaron abundantemente entre sí, con la madre patria y, de forma ilegal, con el Imperio español y partes del continente europeo. Virginia y la bahía de Chesapeake se especializaron en el tabaco, Carolina del Sur en arroz y añil, y las colonias de la franja central del Atlántico en alimentos, algunos de los cuales vendían a las colonias del sur y a Nueva Inglaterra. Esta última poseía una economía más diversificada, en la que el comercio y el transporte tenían una especial importancia. Aunque las Leyes de Navegación rigieron el comercio colonial, su cumplimiento no fue demasiado efectivo hasta después de la guerra de los Siete Años (1756-1763), e incluso entonces no fue terriblemente oneroso, aunque sí lo bastante como para proporcionar un grito de unión a aquellos que buscaban la independencia política por otras razones.



Figura 6.7 Posesiones coloniales en Norteamérica, 1763. Florida fue colonia británica desde 1763 hasta 1780.

La primera carta real en 1606 que estableció dos colonias en Virginia otorgó a los colonos poderes para reclamar y repartirse todos los recursos que hallaran; estos recursos solo estaban sujetos a los normales impuestos de propiedad que debían pagarse al monarca, sin obligaciones feudales. Esta provisión proporcionaba un «contrato compatible incentivo» entre el rey y los

colonos, pues el rey podía reclamar una tasa fija sobre la tierra, pero el colono podía quedarse como ganancia personal cualquier otra cosa que pudiera producir dicha propiedad. Además, una vez que un concejo de trece propietarios era seleccionado entre los colonos, el cuerpo, considerado una corporación, podía crear una moneda para el comercio, recaudar derechos de aduana a una tasa fija baja para políticas públicas, y mantener una milicia para la defensa. Todos estos poderes iban mucho más allá que cualquier cosa previamente otorgada a una corporación de Gran Bretaña. Una segunda carta en 1609 amplió la autoridad del concejo para nombrar o destituir a cualesquiera «Gobernadores, Funcionarios y Ministros, que ya hayan sido nombrados, así como a los cuales de ahora en adelante sean por ellos considerados aptos y necesario crear o ser empleados para el gobierno de dicha Colonia y Plantación». La autoridad del concejo no era absoluta, sin embargo, pues la carta otorgaba al gobernador «pleno poder y autoridad para emplear y ejercer la Ley Marcial en casos de rebelión o motín». Una tercera carta para Virginia en 1611 simplemente ampliaba el alcance de los poderes del concejo y el gobernador de la colonia para incluir islas cercanas a la costa que se hallasen a menos de 300 leguas de esta. En eso subyace el potencial para el futuro conflicto entre el poder soberano ejercido por esta colonia extraterritorial y la búsqueda de beneficios, lo que fue la motivación para que muchos colonos emigrasen al Nuevo Mundo.

En resumen, el crecimiento del poder parlamentario en Gran Bretaña a expensas de la monarquía trajo aparejado un orden mayor en las finanzas públicas, un sistema tributario más racional que cualquier otro que pudiera hallarse en Europa y una menor burocracia estatal. El ideal aún era el de una economía «regulada», como en el continente, pero los medios de regulación eran bastante distintos. El control parlamentario fue más eficaz en las relaciones económicas con el mundo exterior (facilitado por la naturaleza insular de Gran Bretaña) y el parlamento siguió una política de nacionalismo económico estricto. En el interior, aunque el parlamento deseaba controlar la economía, careció en general de capacidad para hacerlo. Como consecuencia, los empresarios británicos disfrutaron de un grado de libertad y oportunidades prácticamente único en el mundo. Además, los empresarios americanos disfrutaron de unas oportunidades aún mayores para la persecución de beneficios, incluso inmiscuyéndose en el comercio de la Compañía de las Indias Orientales con China y en la persecución de ballenas de la Compañía de los Mares del Sur.

---

10 Gustav von Schmoller, *The Mercantile System and its Historical Significante,* Nueva York y Londres, 1986, p. 69.

11 Edmund Whittaker, *Schools and Streams of Economic Thought,* Chicago, 1960, p. 31.

12 En español en el original *[N. del T.].*

13 En español en el original *[N. del T.]*

14 En español en el original *[N. del T.].*

15 En español en el original *[N. del T.].*

7. El nacimiento de la industria moderna

A comienzos del siglo XVIII varias regiones de Europa, principalmente de Europa occidental, habían acumulado ya concentraciones considerables de industria rural, aunque no exclusivamente en la actividad textil. A principios de la década de 1970 se inventó un nuevo término para describir el proceso de expansión y ocasional transformación de esas industrias: protoindustrialización. El término se empleó por primera vez para referirse a la industria del lino de Flandes, una industria rural, con base en casas de campo y organizada por empresarios en Gante y otras ciudades comerciales, que exportaba su producción, el tejido de lino, a mercados lejanos, especialmente a los del Imperio español. Los trabajadores, unidades familiares formadas por marido, mujer e hijos, solían cultivar además pequeñas parcelas de terreno, aunque también compraban artículos adicionales en los mercados. El término se ha refinado después y se ha extendido en el tiempo y el espacio a otras industrias similares. En algunos casos —por ejemplo, la industria del algodón de Lancashire— se ha visto como el preludio de un sistema fabril totalmente desarrollado. En otros, sin embargo, como en las industrias del lino irlandesas e incluso flamencas, esta transición no tuvo lugar.

Las características esenciales de una economía protoindustrial son trabajadores dispersos, por lo general rurales, organizados por empresarios urbanos (mercaderes-fabricantes) que les proporcionan las materias primas y venden su producción en mercados lejanos. Los trabajadores deben comprar al menos una parte de sus medios de subsistencia. El lector perspicaz observará que esta definición parece ajustarse a las industrias descritas en los capítulos 3 y 5 como industria casera, industria doméstica y sistema *putting out* (o de taller de trabajo). De hecho, los que critican el término «protoindustrialización» lo consideran superfluo. Si hay una diferencia significativa, está en el hincapié en los mercados lejanos; la mayoría de la industria casera o doméstica tradicional abastecía solo a los mercados locales.

La protoindustrialización y los términos relacionados con ella suelen referirse principalmente a las industrias de artículos de consumo, en especial textiles. No obstante, mucho antes del advenimiento del sistema fabril en la industria del algodón existían ya otras industrias altamente capitalizadas, a gran escala, que producían bienes de equipo o intermedios, y a veces, incluso, bienes de consumo. Las *manufactures royales* francesas solían hallarse instaladas en grandes estructuras tipo fábrica donde los artesanos cualificados trabajaban bajo la supervisión de un capataz o empresario, pero sin energía mecánica. «Protofábricas» similares fueron levantadas por nobles terratenientes-empresarios en el imperio austriaco (Bohemia y Moravia) y en otros lugares. Los grandes terratenientes asumieron también el papel de empresarios en la industria del carbón, explotando los yacimientos situados en sus fincas. El duque de Bridgewater, que poseía

una mina en Worsley, contrató al ingeniero autodidacta James Brindley para que construyera un canal desde su mina hasta Manchester en 1759. Las fundiciones, generalmente situadas en zonas rurales cerca de las cuales hubiera madera (para el carbón vegetal) y mineral de hierro, empleaban a veces a cientos, incluso miles de trabajadores. Las fábricas de plomo, de cobre y de vidrio con frecuencia también se organizaban a gran escala, igual que los astilleros. La intrincada organización de los astilleros holandeses ya se ha descrito. El arsenal de Venecia, de propiedad estatal, que databa de la Edad Media, fue una de las primeras empresas industriales a gran escala de la historia, y el gobierno inglés construyó el arsenal de Woolwich, cerca de Londres, mientras que empresarios privados mantuvieron también instalaciones considerables en diversos lugares de Inglaterra.

No obstante, aunque estos logros fueran impresionantes, en el siglo XVIII se vieron eclipsados por la aparición de nuevas formas de empresa industrial.

1. Características de la industria moderna

Una de las diferencias más evidentes entre las sociedades preindustrial y moderna es el papel relativo de la agricultura, muy disminuido en la última. La contrapartida de esta disminución de importancia es, no obstante, el enorme aumento de producción de la agricultura moderna, que le permite alimentar a un gran número de población no agrícola. Otra diferencia, relacionada con la anterior, es la elevada proporción de mano de obra moderna ocupada en el sector terciario o de servicios (especialmente profesionales, en oposición a servicios domésticos); en la actualidad la proporción es del 60% o más, frente al 20 o 30% ocupada en la fabricación y otras industrias afines. Sin embargo, se trata de una evolución relativamente reciente, y más notable en la segunda mitad del siglo XX. Durante el período de industrialización propiamente dicho, que se extiende más o menos desde comienzos del siglo XVIII (en Gran Bretaña) hasta la primera mitad del siglo XX, la principal característica de la transformación estructural de la economía fue el alza del sector secundario (minería, fabricación y construcción) que se puede observar en la proporción tanto de mano de obra especializada como de producción.

Esta transformación se hizo patente por primera vez en Inglaterra, y luego en Escocia, por lo que se ha definido a Gran Bretaña, y con razón, como «la primera nación industrial». Un término más llamativo pero menos útil —«la revolución industrial»—, se ha aplicado a las últimas décadas del siglo XVIII y las primeras del XIX; como se verá, este término es tan inexacto como equívoco y, lo que es más importante, su utilización distrae la atención de otros tipos de evolución contemporáneos que se dieron en la Europa continental. Si Gran Bretaña no hubiera existido o un gigantesco maremoto la hubiese hundido en el océano, Europa (y América) se habrían industrializado igual, aunque de forma diferente. No obstante, este capítulo está dedicado al inicio del proceso de industrialización en el siglo XVIII en Gran Bretaña (figura 7.1).

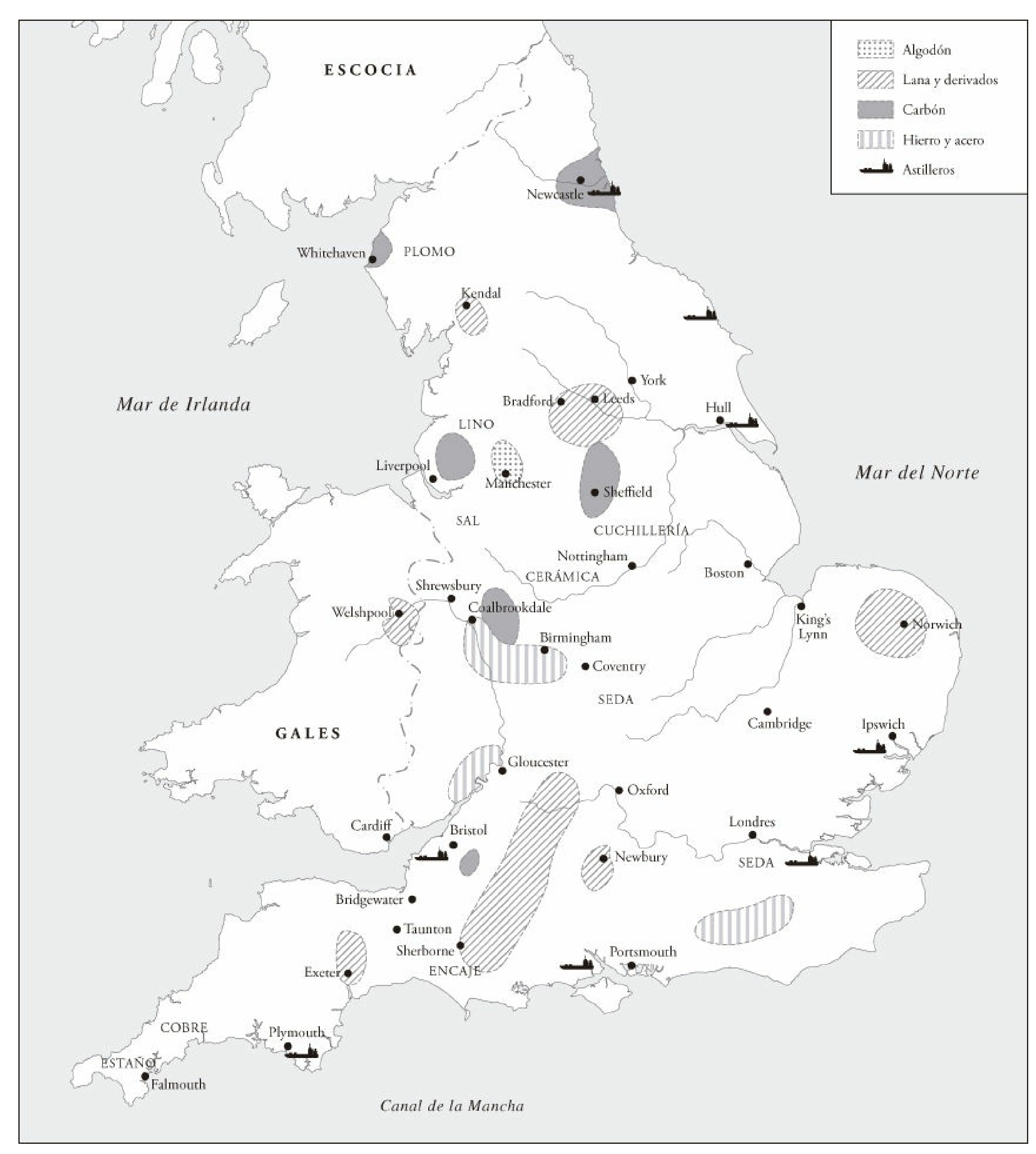


Figura 7.1 La industria inglesa en 1700 (compárese con la figura 7.11).

En el curso de esta transformación, que se puede designar con más rigor, aunque de modo más prosaico, como el «nacimiento de la industria moderna», fueron surgiendo gradualmente algunas características que distinguen con claridad la industria «moderna» de la «premoderna». Estas son: 1) el extenso uso de maquinaria movida por energía mecánica; 2) la introducción de nuevas fuentes de energía inanimadas, sobre todo los combustibles fósiles; y 3) el uso generalizado de materias que normalmente no se encuentran en la naturaleza. Una característica

relacionada con ellas es la mayor escala de las empresas en la mayoría de las industrias.

Las mejoras más significativas en la tecnología concernían al uso de maquinaria y energía mecánica para realizar tareas que hasta entonces se habían hecho de forma mucho más lenta y laboriosa con energía humana o animal, o que no se habían realizado en absoluto. Máquinas elementales como la rueda, la polea y la palanca, claro está, se habían usado desde la Antigüedad, y durante siglos la humanidad había utilizado también una pequeñísima parte de la energía inanimada de la naturaleza para impulsar los barcos de vela y accionar los molinos de viento y de agua para procesos industriales elementales. Durante el siglo XVIII tuvo lugar un notable crecimiento en el uso de energía hidráulica en industrias como los molinos de grano, los procesos textiles y la metalurgia. Pero los avances más importantes en la aplicación de energía en los primeros pasos de la industrialización supusieron la sustitución de la madera y el carbón vegetal por el carbón de piedra como combustible, y la introducción de la máquina de vapor en la minería, la fabricación y el transporte. De forma similar, aunque durante siglos se habían transformado los minerales metálicos en metales, el uso de hulla y de coque en el proceso de fundición redujo enormemente su coste y multiplicó sus aplicaciones, mientras que la aplicación de la ciencia química creaba una multitud de nuevos materiales «artificiales» o sintéticos.

2. La «revolución industrial»: un término incorrecto

Quizá no exista un término del léxico de la historia económica que haya gozado de más general aceptación que el de «revolución industrial». Un hecho desafortunado, porque el término en sí mismo no tiene categoría científica y transmite una impresión sumamente engañosa de la naturaleza del cambio económico. No obstante, durante más de un siglo se ha usado para describir el período de la historia británica que fue testigo de la aplicación de la maquinaria impulsada por energía mecánica en las industrias textiles, de la introducción de la máquina de vapor de James Watt y del «triunfo» del sistema de producción fabril. Por analogía, el término se ha aplicado también al comienzo de la industrialización en otros países, aunque sin acuerdo general en las fechas.

Las primeras descripciones del fenómeno hacían hincapié en los «grandes inventos» y la dramática naturaleza de los cambios. Como afirmaba un libro de texto de 1896: «El cambio [...] fue súbito y violento. Los grandes inventos se crearon en un espacio de tiempo relativamente corto [...]», descripción que un especialista más juicioso caracterizó secamente como una muestra de «todas las formas más consumadas de inexactitud histórica». Las primeras interpretaciones también recalcaron lo que se suponía eran las consecuencias negativas de la nueva modalidad de producción. Aunque se reconocía el aumento de la productividad como resultado del uso de energía mecánica y maquinaria, la mayoría de los informes destacaban la utilización de mano de obra infantil, la desaparición de oficios tradicionales reemplazados por la maquinaria y las insalubres condiciones de vida de las nuevas ciudades fabriles. Debido a que el moderno crecimiento económico con sostenidos aumentos en la renta per cápita normalmente comenzó con la industrialización en otros lugares, *revolución industrial* es un término cómodo para describir este período.

Los primeros en proponer la expresión, carentes de datos y de propensión a cuantificarlos, se

contentaron con usar adjetivos impactantes: como *súbita, rápida, violenta, discontinua,* etc. En fechas más recientes, diversos estudiosos han dedicado considerable esfuerzo a mensurar los cambios en la producción industrial, la renta nacional y sus respectivas variables, y han descubierto que todos ellos fueron relativamente modestos. Solo en las décadas centrales del siglo XIX, mucho después de las fechas convencionales atribuidas a la «revolución», comenzó la industria británica a adquirir características «modernas».

A pesar de estas tentativas tanto de dilatar como de reducir el lapso ocupado por la «revolución», las fechas convencionales recibieron el imprimátur de nada menos que una autoridad como T. S. Ashton, el más célebre historiador de la economía inglesa del siglo XVIII. Esto es doblemente paradójico, porque, por una parte, Ashton, a diferencia de la mayoría de sus predecesores, veía el resultado del período como un «logro» más que como una «catástrofe», y por otra, no tenía una predilección especial por el término. El mismo Ashton escribió: «Los cambios no fueron solo "industriales", sino también sociales e intelectuales. La palabra "revolución" implica una brusquedad en el cambio que no es, de hecho, característica de los procesos económicos. El sistema de relaciones humanas que en ocasiones recibe el nombre de capitalismo tuvo sus orígenes mucho antes de 1760 y alcanzó su completo desarrollo mucho después de 1830: existe el peligro de pasar por alto el hecho esencial de la continuidad»[16].

3. Requisitos y concomitantes de la industrialización

Como escribió Ashton, los cambios no fueron meramente industriales, sino también sociales e intelectuales. De hecho, fueron también comerciales, financieros, agrícolas e incluso políticos. En este «tejido sin costuras» que es el cambio histórico es difícil asignar prioridades o pesos específicos y más cuando los métodos y las unidades de medida no son de fiar o no existen, pero hay razones para creer que fueron los cambios intelectuales los más fundamentales, en el sentido de que posibilitaron o fomentaron los demás.

Ya en la Edad Media algunos individuos habían empezado a considerar las posibilidades prácticas del aprovechamiento de las fuerzas de la naturaleza (véanse págs. 87-88). Los logros científicos posteriores asociados a Copérnico, Galileo, Descartes y Newton (por mencionar solo unos pocos), reforzaron tales ideas. En Inglaterra, la influencia de Francis Bacon, uno de cuyos aforismos era «saber es poder», llevó a la fundación, en 1660, de la Royal Society «para la mejora del conocimiento natural». Algunos estudiosos consideran la aplicación de la ciencia a la industria como *la* característica que distingue a la industria moderna. Pero, a pesar de su atractivo, esta visión tiene sus inconvenientes. En el alba de la industria moderna a principios del siglo XVIII, el cuerpo del saber científico era demasiado pequeño y débil para ser aplicado directamente al proceso industrial, cualesquiera que fuesen las intenciones de sus partidarios. En realidad, hasta la segunda mitad del siglo XIX con el florecimiento de las ciencias química y eléctrica, las *teorías* científicas no aportaron los cimientos de los nuevos procesos y las nuevas industrias. Sin embargo, es indiscutible que los *métodos* de la ciencia —en particular la observación y la experimentación— se estaban aplicando (aunque no siempre con éxito) ya a finales del siglo XVII con propósitos utilitarios. Tampoco estas tentativas se limitaron a hombres

de formación científica. De hecho, una de las características más destacables del avance técnico en el siglo XVIII y principios del XIX fue la gran proporción de innovaciones importantes hechas por ingeniosos hojalateros, e ingenieros y mecánicos autodidactas (la palabra *ingeniero* adquirió su significado moderno en el siglo XVIII). En muchos casos, el término *método experimental* puede ser demasiado formal y exacto para describir el proceso; *ensayo-error* podría ser más apropiado. Pero la voluntad de experimentar y de innovar penetró en todos los estratos de la sociedad, incluso entre la población agraria, tradicionalmente la más conservadora y recelosa de las innovaciones.

Al igual que fue la primera nación en industrializarse a gran escala, Inglaterra fue también una de las primeras en incrementar su producción agrícola. A finales del siglo XVII superaba ya a la mayor parte de Europa continental en productividad agraria, con solo un 60% de sus trabajadores ocupados básicamente en la producción de alimentos. Aunque el número real de trabajadores en la agricultura continuó creciendo hasta mediados del siglo XIX, su proporción descendió de forma constante hasta un 36% a principios del siglo XIX, el 22% a mediados del mismo (cuando la cifra absoluta alcanzó su máximo) y menos de un 10% a comienzos del siglo XX. Para mantener los salarios reales lo más altos que fuera posible después de la Peste Negra, la productividad laboral en la agricultura tenía que mantenerse alta también.

Los medios a través de los cuales Inglaterra incrementó su productividad agrícola, en términos de trabajo y de tierra, tienen mucho que agradecer a la experimentación de ensayo-error con nuevos cultivos y rotaciones de cultivos. El nabo, el trébol y otros cultivos forrajeros fueron introducidos desde los Países Bajos en el siglo XVI y experimentaron una amplia difusión en el XVII. Probablemente la innovación agrícola más importante antes de que en el siglo XIX se introdujera la agricultura científica fue el desarrollo de la llamada agricultura convertible, que implica la alternancia de cultivos agrícolas y pastos temporales (con frecuencia sembrados con los nuevos cultivos de forraje), en lugar de tener una tierra cultivable y unos pastos permanentes. Esto supuso la doble ventaja de restaurar la fertilidad del suelo gracias a las rotaciones mejoradas, que incluían el cultivo de leguminosas, y de permitir un número mayor de ganado, produciendo así más abono para fertilizar aparte de más animales de tiro, carne, productos lácteos y lana. Muchos terratenientes y agricultores experimentaron también con la cría selectiva de ganado.

Una condición importante para las rotaciones mejoradas y la cría selectiva fue el cercado y la consolidación de explotaciones dispersas (figura 7.2). Con el sistema tradicional de campo abierto resultaba difícil, cuando no imposible, que los numerosos participantes llegaran a un acuerdo sobre la introducción de nuevos cultivos o rotaciones, y con el ganado pastando en rebaños comunes era igualmente difícil conseguir una raza seleccionada. Sin embargo, el cercado, pese a sus fuertes alicientes, tenía mucha oposición, sobre todo entre los labradores y los ocupantes ilegales que no disponían de terrenos de campo abierto en propiedad, sino solo de derechos consuetudinarios para que uno o dos animales pacieran en el pasto comunal. Los cercamientos más famosos fueron los llevados a cabo por las leyes parlamentarias entre 1760 y el final de las Guerras Napoleónicas, ya que fueron estos los que mayor protesta escrita suscitaron (figura 7.3). El cercamiento por acuerdo privado, sin embargo, se había venido dando casi de forma continuada desde la Edad Media, y fue especialmente activo a finales del siglo XVII

y en las primeras seis décadas del siglo XVIII. Para entonces, la mitad o más de la tierra cultivable de Inglaterra estaba ya cercada.



Figura 7.2 Cercamientos. Los campos abiertos que rodeaban el pueblo de Ilmington, en las Midlands inglesas, fueron cercados en 1778. En esta fotografía aérea de la década de 1950 todavía pueden verse los surcos de los campos abiertos medievales. Compárese con el mapa del pueblo de Shilbottle de la figura 3.1.
FUENTE: M. W. Beresford y J. K. S. St. Joseph, *Medieval England. An Aereal Survey*, Cambridge University Press, 1969.

El nuevo paisaje agrícola que surgió para reemplazar los pueblos que formaban núcleos rodeados de sus campos abiertos consistía en fincas compactas, consolidadas y cercadas (con muros, vallas o setos), básicamente entre los 100 y 300 acres. Concomitante con el proceso de cercamiento y mejora tecnológica, surgió una tendencia gradual hacia explotaciones mayores. En 1851, aproximadamente un tercio de la superficie cultivada en Gran Bretaña estaba en explotaciones mayores de 300 acres; las fincas menores de 100 acres suponían solo el 22% de la tierra. Aun así, los ocupantes de pequeños terrenos casi doblaban a los otros en número. La razón de esto es que los pequeños agricultores eran ocupantes-propietarios que labraban con la ayuda

de mano de obra familiar; los agricultores mayores eran arrendatarios capitalistas que arrendaban las tierras por dinero en metálico y contrataban trabajadores agrícolas sin tierra. Solía pensarse que los cercamientos «despoblaron» el campo, pero de hecho las nuevas técnicas de cultivo asociadas a ellos en realidad aumentaron la demanda de mano de obra. No fue sino hasta la segunda mitad del siglo XIX, con la introducción de maquinaria agrícola como trilladoras, cosechadoras y arados de vapor, que el número absoluto de la mano de obra agraria comenzó a disminuir.

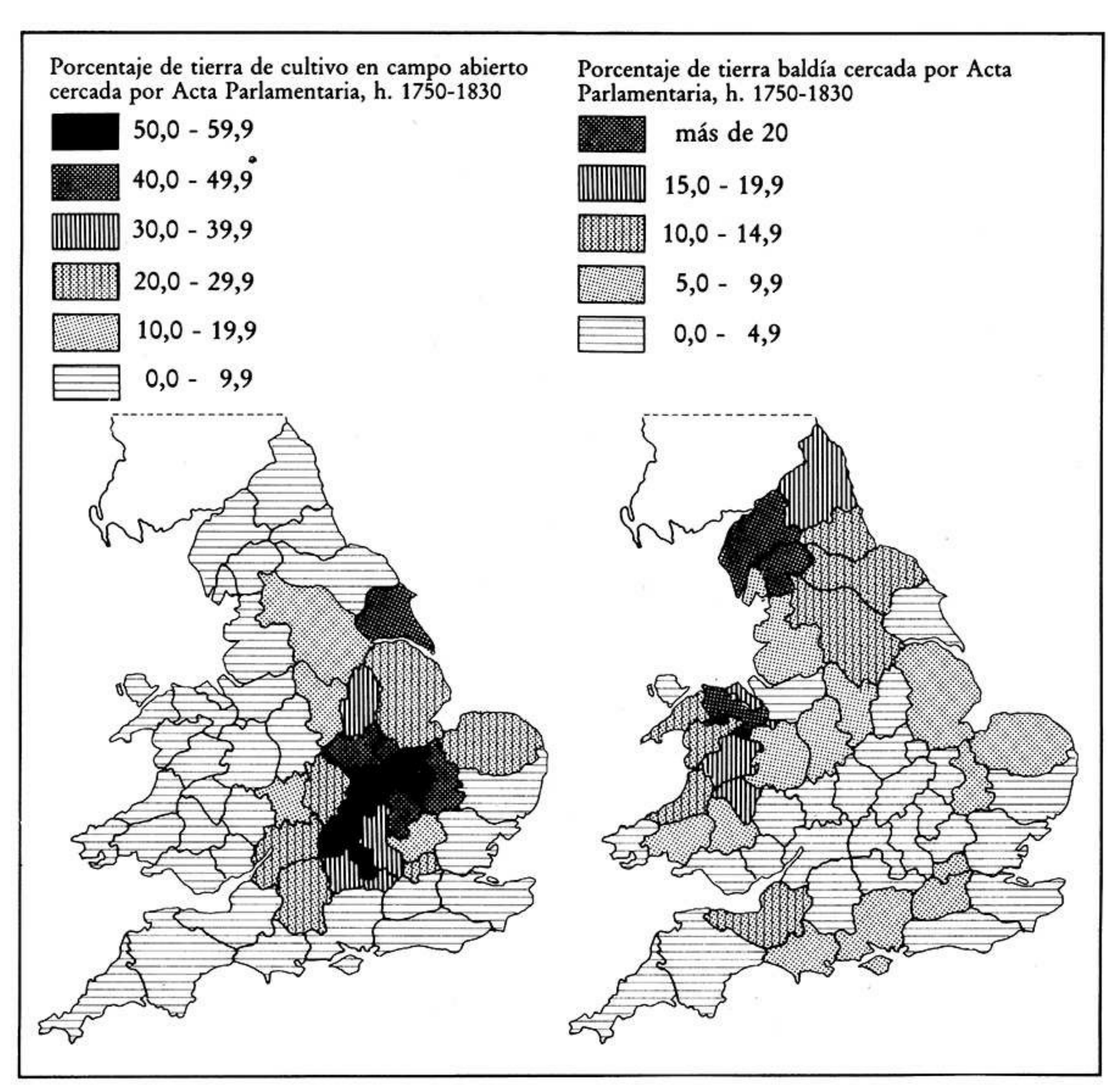


Figura 7.3 Últimos cercamientos en Inglaterra.

Mientras tanto, la creciente productividad de la agricultura inglesa le permitió alimentar a una población pujante a unos niveles de nutrición en constante ascenso. De hecho, durante un siglo

aproximadamente, desde 1660 hasta 1760, produjo un excedente para la exportación antes de que el índice de crecimiento demográfico sobrepasara el índice de aumento de la productividad. La relativamente próspera población rural, más especializada y orientada hacia el comercio que la mayoría de los campesinos del continente, proporcionaba asimismo una fácil venta para los bienes manufacturados, que iban desde los aperos agrícolas hasta productos de consumo tales como ropa, objetos de peltre y porcelana.

La comercialización de la agricultura reflejaba un proceso general de comercialización que se daba en toda la nación. Ya a finales del siglo XVII el comercio exterior inglés per cápita superaba al del resto de las naciones a excepción de los Países Bajos, y Londres había desarrollado una organización financiera comercial notablemente compleja que empezaba a rivalizar con Ámsterdam. Entre 1688 y 1801, mientras que la participación relativa de la agricultura en la renta nacional bajó del 40 al 32,5% y las de la minería, la fabricación y la construcción se elevaron tan solo del 21 al 23,6%, la participación relativa del comercio y del transporte aumentó del 12 a 17,5%, un incremento de casi el 50%.

Ya en el siglo XVI Londres había comenzado a funcionar como un «polo de crecimiento» para la economía inglesa. Sus ventajas eran tanto geográficas como políticas. Los romanos habían elegido para emplazar la ciudad el punto más bajo del curso del Támesis en el que podía construirse un puente sobre el río; y la red de carreteras que construyeron, centrada en Londres, fue todavía de utilidad para la economía inglesa del siglo XVI y siguientes. Del mismo modo, el «remanso» de Londres era el punto más alto del curso del Támesis accesible para los navíos y la ciudad se había convertido en el puerto más importante de Inglaterra ya en la Edad Media. La ubicación de la capital de la nación en Westminster, a poca distancia río arriba de la ciudad de Londres, con la que acabaría fundiéndose, incrementó tanto la riqueza como la población de la metrópolis. El crecimiento demográfico fue sumamente rápido en los siglos XVI y XVII, y en 1700 Londres había alcanzado o quizá sobrepasado a París, anteriormente la ciudad más grande de Europa.

Hubo una acción recíproca entre la comercialización y el desarrollo de la organización financiera de la nación. Los orígenes del sistema bancario inglés son oscuros, pero en los años que siguieron a la Restauración de 1660 varios orfebres importantes de Londres empezaron a funcionar como banqueros. Emitían recibos de depósito que circulaban como billetes de banco, y concedían préstamos a empresarios solventes. La fundación del Banco de Inglaterra en 1694, con su monopolio legal de capital social bancario, forzó a los banqueros privados a abandonar sus emisiones de billetes de banco, pero continuaron funcionando como bancos de depósito, aceptando y descontando letras de cambio. Mientras tanto, aunque los «corredores de bolsa» *(brokers)*, abogados y ricos mayoristas llevaban a cabo algunas funciones bancarias elementales, como descontar letras de cambio y remitir fondos a Londres, el resto de las provincias permanecieron sin instalaciones bancarias oficiales. El Banco de Inglaterra no abrió sucursales y sus billetes de banco (de gran valor) no circulaban fuera de Londres. Además, la Real Casa de la Moneda era extremadamente ineficaz; el valor de sus monedas de oro era demasiado grande para ser útil en el pago de salarios o en pequeñas transacciones, y acuñaba muy pocas monedas de plata o cobre. Esta ausencia de moneda pequeña movió a la empresa privada a llenar este vacío: industriales, mercaderes e incluso taberneros emitían vales y monedas que cubrían las

necesidades de la circulación monetaria local (figura 7.4). De estos diversos orígenes surgió la institución de los «bancos rurales» (es decir, cualquier banco que no estuviera localizado en Londres), cuyo crecimiento fue muy rápido durante la segunda mitad del siglo XVIII; en 1810 había casi ochocientos.



Figura 7.4 Moneda conmemorativa. «John Wilkinson, Fundidor» acuñó monedas conmemorativas tanto para proporcionar una circulación monetaria local como para anunciarse (y no cabe duda de que también para satisfacer su ego). The Trustees of the British Museum.

La euforia engendrada por la Revolución Gloriosa tuvo como consecuencia la creación de varias sociedades anónimas en el decenio de 1690, algunas de ellas, como el Banco de Inglaterra, con estatutos reales y concesión de monopolio. (La ley de aquella época era ambigua en lo referente a la organización de los negocios). Una euforia similar inundó al país tras el venturoso final de la guerra de Sucesión española (1702-1713), que culminó en el alza financiera especulativa conocida como la Burbuja del Mar del Sur. El episodio recibió este nombre de la Compañía del Mar del Sur, a la que en 1711 oficialmente se concedió el monopolio del comercio con el Imperio español, aunque la razón verdadera de su creación fue reunir dinero para que el gobierno pudiera continuar la guerra. (Una locura especulativa similar tuvo lugar en Francia al mismo tiempo. Llamada la Burbuja del Mississippi, fue inspirada por un aventurero financiero escocés conocido por el nombre inverosímil de John Law, que persuadió al duque de Orleans, regente del rey niño Luis XV, de que le permitiera formar un banco, la Banque Royale, así como una compañía para explotar las posesiones francesas en Norteamérica, conocida por entonces como Mississippi. La burbuja estalló en mayo de 1720, cuando los inversores se dieron cuenta de que la compañía de Law estaba muy sobrevalorada y surgieron nuevas oportunidades para invertir en la expansión de la Compañía del Mar del Sur en Gran Bretaña). La Ley de la Burbuja *[Bubble Act]* de 1720 prohibió entonces la formación de sociedades anónimas sin la autorización expresa del parlamento, el cual solo estaba dispuesto a darla a las compañías interesadas en obras públicas como canales, carreteras de peaje, muelles o sistemas de abastecimiento de agua. Las

empresas manufactureras, el núcleo de la «revolución industrial» británica, se vieron limitadas a partir de entonces a simples sociedades o empresas. Aunque algunas de ellas podían ser bastante grandes, ninguna pudo alcanzar las dimensiones de una gran corporación hasta las leyes aprobadas a mediados del siglo XIX. La expansión de infraestructuras creadas por las corporaciones que fueron autorizadas, sin embargo, creó oportunidades cada vez mayores para el comercio y la industria.

Otra consecuencia importante, ya apuntada, de la Revolución Gloriosa fue poner las finanzas públicas del reino en manos del parlamento, lo que redujo de manera significativa el coste de la deuda pública y, por tanto, liberó capital para la inversión privada. Debido a que la mayor parte de los ingresos fiscales necesarios para pagar los intereses sobre la deuda del gobierno provenía de los impuestos indirectos aplicados a grupos poblacionales de ingresos bajos para bienes de consumo, los grupos de rentas más altas que recibían pagos de intereses también tenían más capital de inversión. El gobierno continuó emitiendo cantidades cada vez mayores de deuda a largo plazo para financiar sus recurrentes guerras a lo largo de 1815 y luego, en vez de pagarla, se limitó a consolidar la mayoría de su deuda acumulada en anualidades perpetuas, los Fondos Consolidados del Tres por Ciento *[Three Percent Consols]*, en 1752. Estos siguieron siendo la principal forma de deuda nacional británica durante las guerras del siglo XX. En los siglos XVIII y XIX, nuevas emisiones de los Fondos Consolidados no estorbaron la inversión privada o ni siquiera retrasaron la industrialización, como tal vez la teoría económica habría esperado. En vez de eso, proporcionaron un medio para que los extranjeros invirtieran en Gran Bretaña durante sus exitosas guerras, además de proporcionar a los empresarios británicos garantía subsidiaria universalmente aceptada cuando estos conseguían préstamos para ampliar sus actividades.

El movimiento de grandes cantidades de mercancías voluminosas y de bajo valor, como el del grano desde el campo hasta los crecientes mercados urbanos, el de la madera para la construcción y el del carbón y los minerales desde las minas hasta las fundiciones, requería un transporte barato y fiable. Antes de la era del ferrocarril eran las rutas fluviales las que proporcionaban las arterias de transporte más económicas y eficaces. Gran Bretaña debió gran parte de su temprana prosperidad y su primacía en la industria moderna a su condición insular, que no solo le concedía una protección prácticamente gratuita contra los trastornos y la destrucción de las guerras continentales, sino que también le proporcionaba un transporte barato. Su vasto litoral, sus excelentes puertos naturales y la abundancia de ríos navegables eliminaron en gran parte la necesidad del transporte terrestre, que obstaculizaba el crecimiento del comercio y la industria en el continente.

Aun gozando de estas ventajas naturales, la demanda de una mejor infraestructura de transporte aumentó en Gran Bretaña con rapidez. En los treinta años comprendidos entre 1660 y 1689 se aprobaron en el parlamento quince leyes de interés local para mejoras en ríos y puertos; de 1690 a 1719, cincuenta y nueve (incluidas algunas para la construcción de carreteras), y de 1720 a 1749, ciento treinta. La década de 1750 presenció el advenimiento de la época de los canales, durante la cual se construyeron vías navegables para conectar ríos entre sí o minas con sus mercados. En ocasiones, la construcción de un canal representaba una proeza de ingenio, al utilizar acueductos y túneles subterráneos. En conjunto, entre 1750 y 1820 se añadieron 4.500 kilómetros de vías navegables a los 1.500 existentes, principalmente canales, con un coste de 17

millones de libras esterlinas (figura 7.5). Por medio de esos canales y ríos navegables se conectaron entre sí y también con todos los puertos principales todos los centros importantes de producción y consumo. Las empresas de canales se organizaron como compañías privadas lucrativas instituidas por ley parlamentaria (una excepción importante al objetivo de la Ley de la Burbuja), que cobraban peaje a las embarcaciones independientes, a los explotadores de barcaza, y, a veces, explotaban sus propias flotillas de barcazas alquilándolas.

La red de canales y ríos navegables de Gran Bretaña fue extremadamente eficaz para su época, pero aun así no satisfizo la demanda de transporte interior. Tradicionalmente, la conservación de las carreteras era responsabilidad de los municipios, que utilizaban mano de obra local forzada. No es de extrañar que la condición de las carreteras así conservadas fuese deplorable. Al comenzar la década de 1690 el parlamento creó, por medio de leyes de interés local, unos fondos de crédito para construir y conservar tramos de buenas carreteras en las que los usuarios, ya viajaran en carreta, coche de caballos, a caballo o a pie, pagaban peaje. Dichos fondos no se organizaron en forma de compañías comerciales, sino que estaban promovidos y supervisados por un comité, formado generalmente por terratenientes, granjeros, mercaderes e industriales que buscaban tanto reducir sus obligaciones fiscales por conservar la carretera del municipio, como mejorar los accesos a los mercados. Aunque la mayoría de las carreteras de peaje eran relativamente cortas, de unos cuarenta y cinco kilómetros más o menos, muchas estaban interconectadas, y con el tiempo formaron una densa red. Las décadas de 1750 y 1760 vieron el mayor esfuerzo en la construcción de carreteras de peaje: de 5.000 kilómetros en 1750, la red creció hasta los 22.500 kilómetros en 1770 (figura 7.6) y alcanzó su longitud máxima, de 30.000, en 1836, cuando los ferrocarriles habían comenzado ya a desbancar a carreteras y canales.

4. Tecnología industrial e innovación

Los historiadores impresionados por la naturaleza revolucionaria del cambio industrial, llaman la atención sobre la rápida mecanización y el crecimiento de la industria del algodón en las últimas dos décadas del siglo XVIII. Casi un siglo antes, sin embargo, y con solo unos pocos años de diferencia, se hicieron otras dos innovaciones cuyo impacto podría considerarse todavía más fundamental para la industrialización, aunque tuvieron que pasar algunos años antes de que se advirtiera su importancia. Estas innovaciones fueron el proceso para fundir el mineral de hierro con coque, lo cual liberó a la industria siderúrgica de la dependencia exclusiva del carbón vegetal, y la invención de la máquina de vapor atmosférico, una nueva y poderosa fuerza motriz que primero complementó y que luego acabó reemplazando a los molinos de viento y de agua como fuentes de energía inanimada.

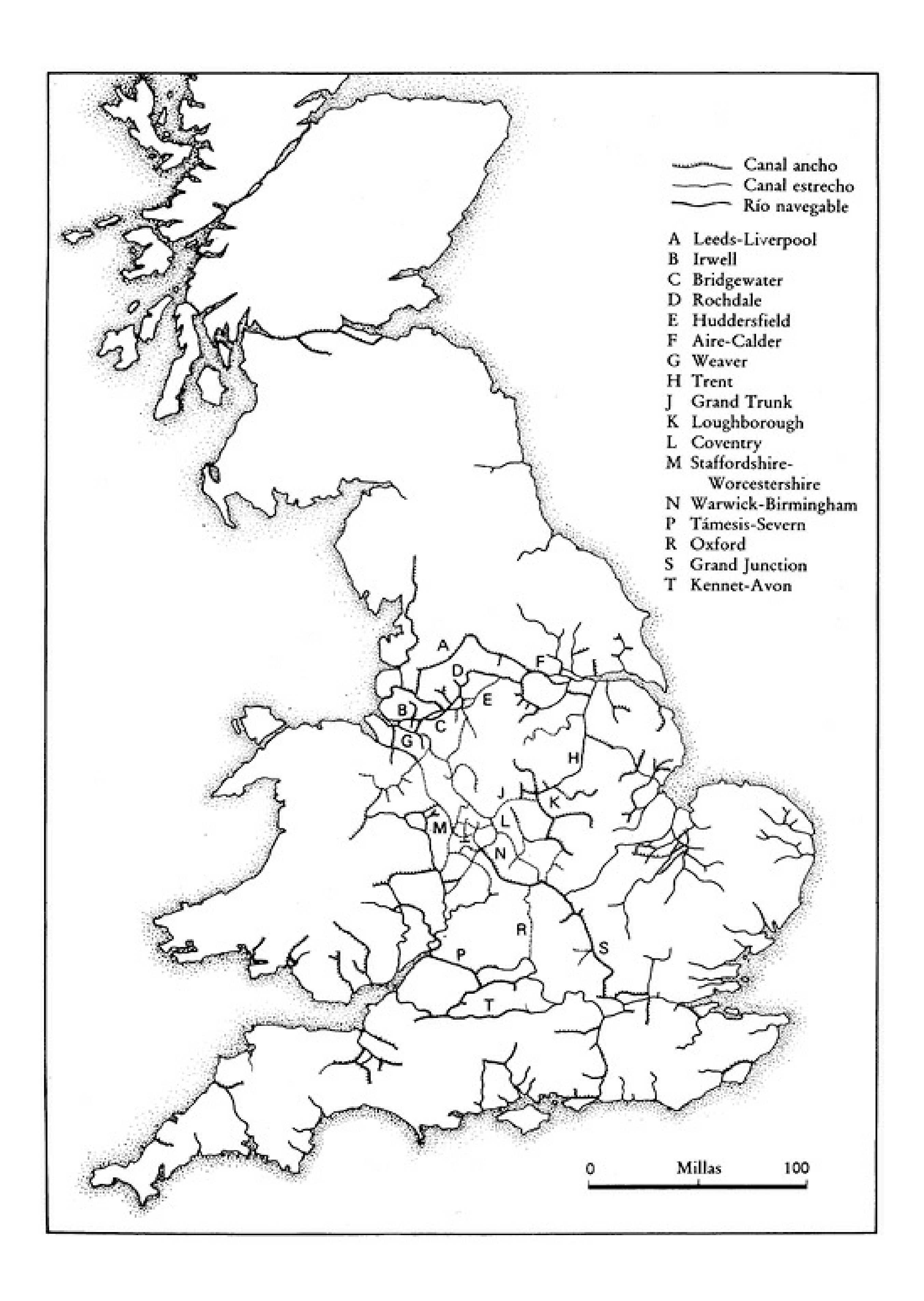

Canal ancho
Canal estrecho
Río navegable
A Leeds-Liverpool
B Irwell
C Bridgewater
D Rochdale
E Huddersfield
F Aire-Calder
G Weaver
H Trent
J Grand Trunk
K Loughborough
L Coventry
M Staffordshire-Worcestershire
N Warwick-Birmingham
P Támesis-Severn
R Oxford
S Grand Junction
T Kennet-Avon
A
D
F
E
B
C
G
H
J
K
M
L
N
R
P
S
T
0
Millas
100

Figura 7.5 Navegación fluvial en Gran Bretaña.

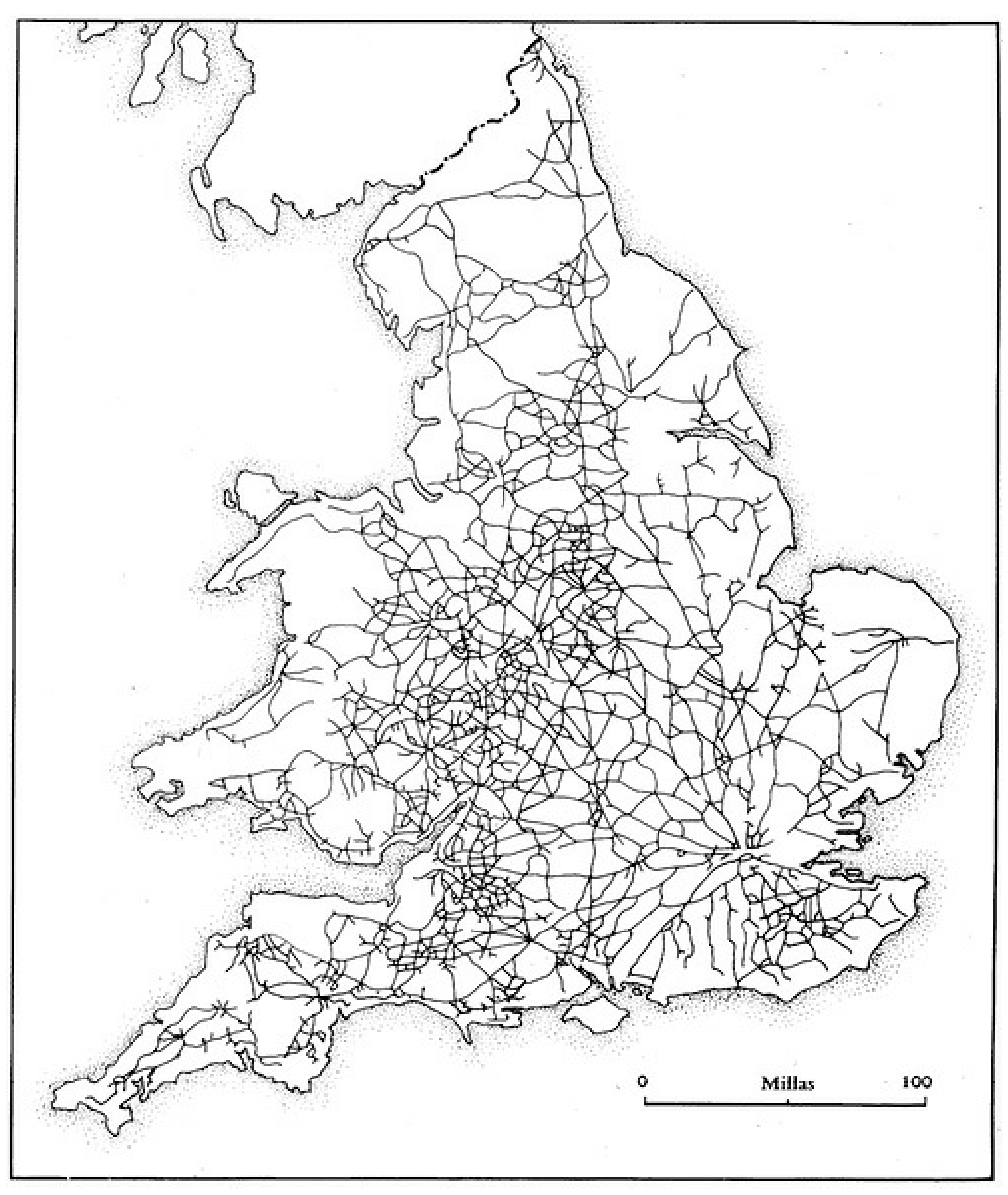


Figura 7.6 Carreteras en Gran Bretaña en 1770.

Se habían hecho muchos intentos para reemplazar el carbón vegetal por el carbón de piedra en los altos hornos, pero las impurezas de este último los habían condenado siempre al fracaso. En

1709 Abraham Darby, un herrero cuáquero de Coalbrookdale, en Shropshire, procesó el combustible de hulla siguiendo el mismo procedimiento que utilizaban otros herreros para conseguir el carbón vegetal a partir de la madera —es decir, calentó el carbón en un contenedor cerrado para eliminar sus impurezas en forma de gas—, quedando un residuo de coque, una forma casi pura de carbono, que utilizó entonces como combustible en el alto horno para hacer hierro en lingotes (figuras 7.7 y 7.8).



Figura 7.7 Coalbrookdale de noche, óleo de Philip James (Jacques) Loutherbourg, 1801. Coalbrookdale estaba (y está) situada en el rural y bucólico Shropshire, pero fue el escenario de uno de los acontecimientos más importantes en la historia de la industria: la primera vez que se utilizó el coque para fundir mineral de hierro. Hoy alberga un importante museo de arqueología industrial. Science Museum, Londres.

A pesar del avance tecnológico de Darby, la innovación se difundió con lentitud; todavía en 1750 solo un 5% del hierro en lingotes británico se producía con combustible de coque. No obstante, el alza continua en el precio del carbón vegetal a partir de 1750, junto con innovaciones como la del proceso de pudelación y laminación, de Henry Cort en 1783-1784, acabaron liberando la producción del hierro en su conjunto de la dependencia del combustible de carbón vegetal. (El proceso de Cort fundía hierro en lingotes en un horno de reverbero, de forma que el hierro no entraba en contacto directo con el combustible: luego, el hierro fundido se removía o «pudelaba» con palas largas para ayudar a que se quemara el exceso de carbono. Finalmente, el hierro semifundido se hacía correr por rodillos acanalados que, a la vez que extraían más impurezas, daban la forma deseada a las barras de hierro forjado; véase figura 7.9.) Integrando todas esas operaciones en un mismo lugar, por lo general allí donde se producía el carbón o en

las proximidades, los fundidores consiguieron ahorros considerables, y tanto la producción total de hierro como la proporción hecha con combustible de carbón se aceleraron enormemente. Para finales de siglo la producción de hierro había aumentado a más de 200.000 toneladas, prácticamente todo fundido con coque, y Gran Bretaña se había convertido en el principal exportador de hierro y productos de hierro.



Figura 7.8 Puente de hierro. Este puente sobre el río Severn, cerca de Coalbrookdale, con vigas de hierro colado que pesan casi 400 toneladas, fue construido por Abraham Darby III, nieto del primer hombre que, en 1779, fundió el hierro con coque. Se ensambló con juntas y cuñas engranadas, sin tornillos ni soldaduras. Actualmente todavía sigue en pie.

La energía de vapor se empleó por primera vez en la industria minera. Como la demanda de carbón y metales se incrementaba, se intensificaron los esfuerzos por extraerlos de minas cada vez más profundas. Se inventaron muchos dispositivos ingeniosos para eliminar el agua de las minas, pero la inundación siguió constituyendo un gran problema, así como el obstáculo principal para la expansión de la producción. En 1698, Thomas Savery, un ingeniero militar, obtuvo una patente para una bomba de vapor, a la que llamó, de forma muy apropiada, «La Amiga del Minero». En la primera década del siglo XVIII se establecieron varias, principalmente en las minas de estaño de Cornualles, pero el dispositivo tenía algunos defectos prácticos: entre ellos, tendencia a explotar. Thomas Newcomen, un diestro ferretero y calderero familiarizado con los problemas de la industria de la minería, puso remedio a esos defectos con experimentos de ensayo-error, y en 1712 logró levantar su primera bomba de vapor atmosférico en una mina de hulla de Staffordshire (figura 7.10).

La máquina de Newcomen hacía pasar el vapor desde una caldera a un cilindro que contenía un émbolo conectado por medio de un balancín en forma de T a una bomba. Una vez que el vapor había presionado el émbolo hasta el extremo del cilindro, un chorro de agua fría dentro del cilindro condensaba el vapor y creaba un vacío, permitiendo que el peso de la atmósfera presionase sobre el émbolo y accionase la bomba, de ahí el nombre de «máquina de vapor atmosférica». La máquina de Newcomen era grande (requería un edificio aparte para alojarla), incómoda y cara; pero también era efectiva, si bien no eficaz térmicamente. Hacia el final del siglo se habían construido ya varios centenares en Gran Bretaña, así como varias en el continente. Se emplearon sobre todo en minas de carbón, donde el combustible era barato, pero

también en otras industrias mineras. Asimismo, se utilizaron para elevar el agua que hacía funcionar las norias cuando la caída natural era inadecuada, y para el abastecimiento público. La principal deficiencia de la máquina de Newcomen era su enorme consumo de combustible en proporción con el trabajo que producía. En la década de 1760, a James Watt, un «creador de instrumentos matemáticos» (técnico de laboratorio) de la Universidad de Glasgow, se le pidió que reparase un pequeño modelo operativo de la máquina de Newcomen que se empleaba para efectuar demostraciones en el curso de filosofía natural. Intrigado, Watt empezó a experimentar con la máquina; en 1769 sacó una patente para un condensador separado, que eliminaba la necesidad de alternar el calentamiento y el enfriamiento del cilindro. Varias dificultades técnicas, entre ellas obtener un cilindro lo suficientemente uniforme para evitar que se escapara el vapor, lastraron todavía durante un tiempo el desarrollo de la máquina y retrasaron su uso práctico varios años. Entretanto, Watt formó una sociedad con Matthew Boulton, un próspero fabricante ferretero de cerca de Birmingham, que le proporcionó el tiempo y los medios necesarios para seguir experimentando. En 1774, John Wilkinson, un fabricante de hierro de las proximidades, patentó una nueva máquina taladradora para hacer cañones de artillería, que también servía para fabricar cilindros de motor. El año siguiente, Watt obtuvo una prórroga de 25 años de su patente, y la firma de Boulton y Watt comenzó la producción comercial de máquinas de vapor. Uno de sus primeros clientes fue John Wilkinson, que la empleó para accionar los fuelles de su alto horno.

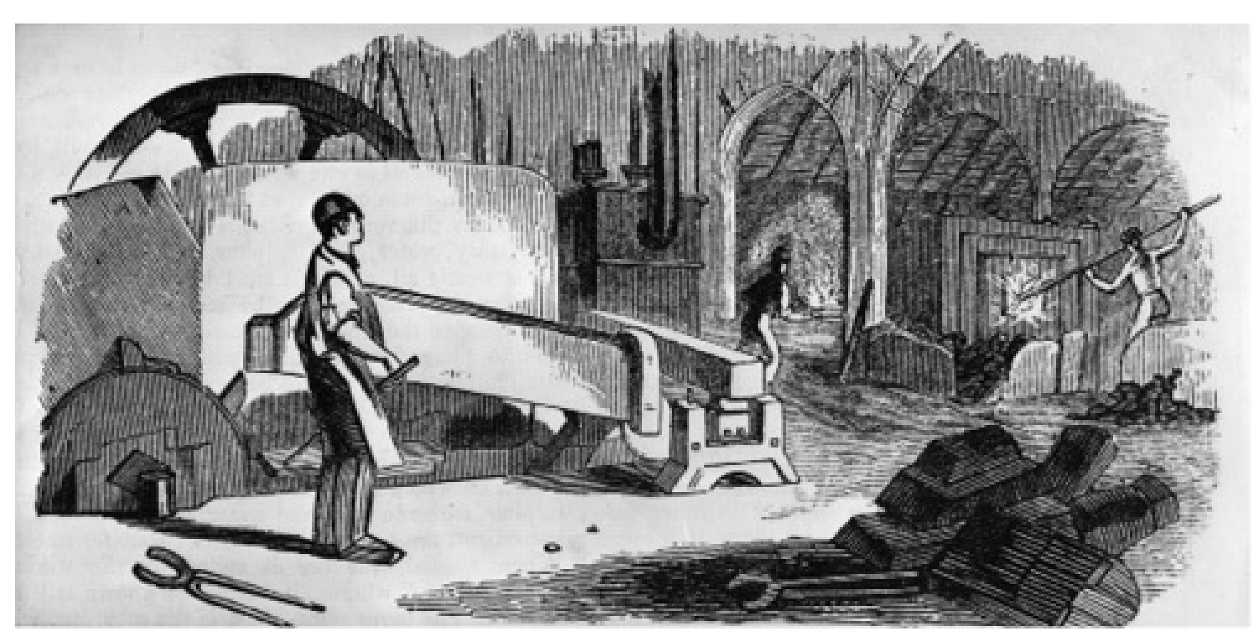


Figura 7.9 Horno de pudelado de Cort. El horno de pudelado se utilizó (junto con los laminadores) para refinar el hierro crudo con un alto contenido de carbono y convertirlo en lingotes de hierro con bajo contenido de este. Aunque liberó a la industria siderúrgica de su dependencia del combustible de carbón vegetal, requería relevos de los hombres para remover el metal fundido y apartar la escoria, pues ningún trabajador podía soportar el esfuerzo y el calor hasta que la remesa estaba completa. En la ilustración, de 1860, un horno de pudelado. Foto: Hulton Archive / Getty Images.

La mayoría de las primeras máquinas de Boulton y Watt se utilizaron para bombear las minas, especialmente las de estaño de Cornualles, donde el carbón era caro y, por tanto, el ahorro en

consumo de combustible, comparado con la máquina de Newcomen, considerable. Pero Watt hizo más mejoras, entre ellas un regulador para ajustar la velocidad de la máquina y un dispositivo para convertir el movimiento alternativo del émbolo en un movimiento rotatorio. Este último en particular abrió la posibilidad de multitud de nuevas aplicaciones para la máquina de vapor, como en los molinos de harina y en el hilado de algodón. La primera fábrica de hilado movida directamente por una máquina de vapor empezó su producción en 1785, precipitando de forma decisiva un proceso de cambio que ya estaba en marcha.

Las industrias textiles habían alcanzado un papel destacado en Gran Bretaña ya en la era «preindustrial» con el sistema de taller de trabajo [sistema de *putting-out*]. La fabricación de artículos de lana y de estambre era, con diferencia, la de mayor importancia (véase pp. 131-132), aunque en Escocia e Irlanda —a diferencia de lo que pasaba en Inglaterra y Gales— predominaba el lino sobre aquella. (En Inglaterra se obligaba por ley a enterrar a los cadáveres envueltos en sudarios de lana, mientras que en Escocia ese privilegiado estatus estaba reservado al lino). La industria de la seda, que se introdujo en las primeras décadas del siglo XVIII, empleaba fábricas y maquinaria accionada por energía hidráulica, a imitación de las italianas; la demanda de seda, no obstante, era limitada, debido a su alto coste y a la competencia del continente.

Como la de la seda, la fabricación del paño de algodón era una industria relativamente nueva en Gran Bretaña. Introducida en Lancashire en el siglo XVII, probablemente por inmigrantes del continente, fue estimulada por las leyes del Calicó de principios del XVIII. Al principio esta industria empleaba los procesos manuales utilizados en los de la lana y del lino, usando, a causa de la debilidad del hilo, la urdimbre de lino para producir un tipo de tejido llamado fustán. Al ser nueva, la fabricación del algodón estuvo menos sujeta que otras industrias a las restricciones impuestas por la legislación estatal y los reglamentos gremiales y a las prácticas tradicionales que obstruían los cambios técnicos. Ya en la década de 1730 se intentó inventar maquinaria que ahorrase mano de obra tanto en el hilado como en el tejido. Las primeras máquinas de hilar no tuvieron éxito, pero en 1733 un mecánico de Lancashire, John Kay, inventó la lanzadera volante, que permitía a un solo tejedor hacer el trabajo de dos, lo que aumentó la presión de la demanda de hilo. En 1760 la Society of Arts se sumó al incentivo del mercado ofreciendo un premio para quien inventara una satisfactoria máquina de hilar. En pocos años se inventaron varios dispositivos para el hilado mecánico. El primero fue la *jenny* (máquina de hilar de husos múltiples) de James Hargreaves, inventada en 1764 pero sin patentar hasta 1770. La *jenny* era una máquina relativamente simple; de hecho, era poco más que una rueca con una batería de varios husos en lugar de uno. No requería energía mecánica y podía manejarse en una cabaña, pero permitía que una persona hiciese el trabajo de varias.

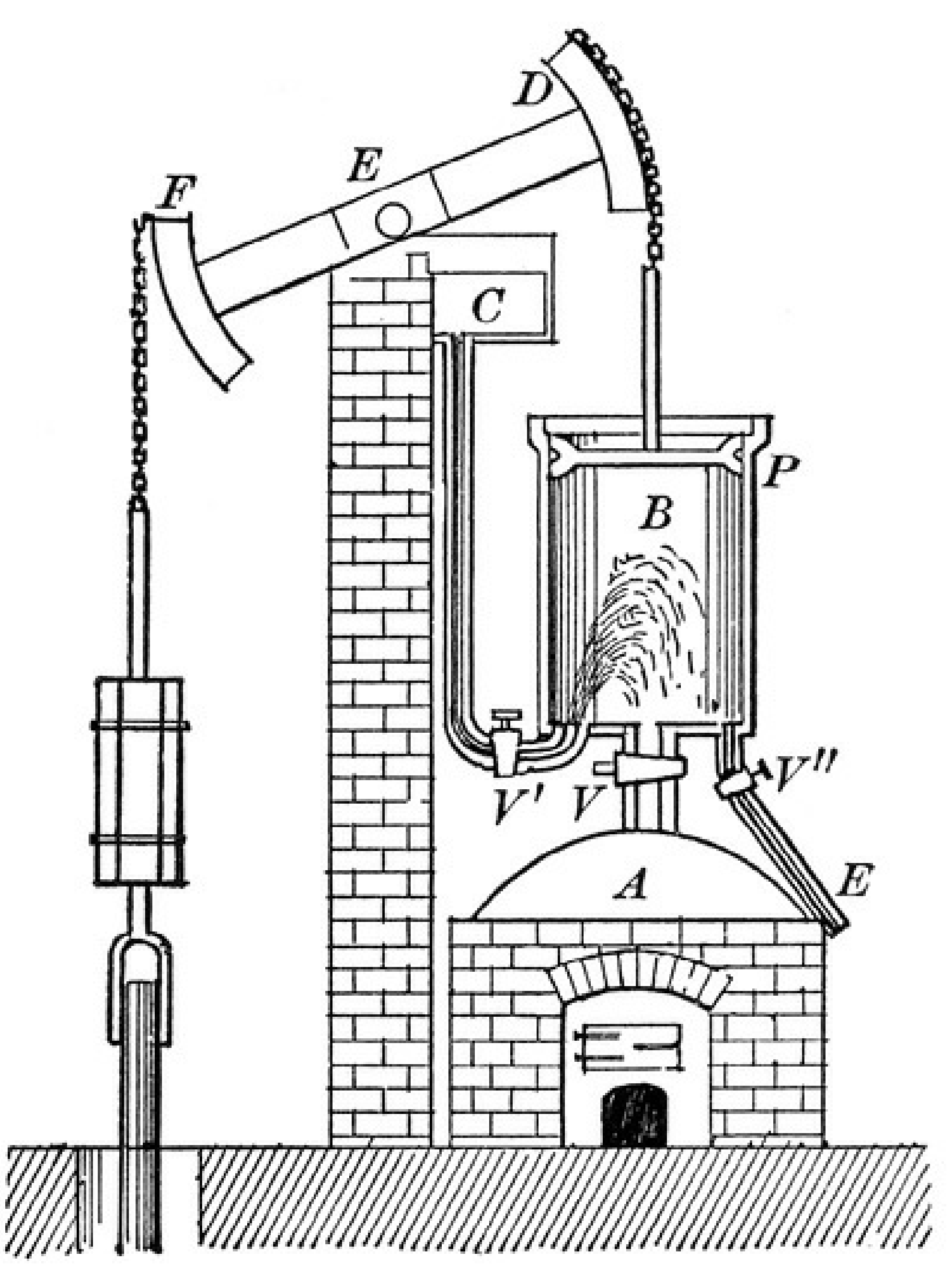


Figura 7.10 La máquina de Newcomen. Inventada por Thomas Newcomen en 1712, la máquina de vapor de Newcomen fue el primer ingenio práctico con el que aprovechar la potencia del vapor para producir trabajo mecánico. Su uso principal era extraer agua de las minas por medio de bombeo, sobre todo de minas de carbón, donde su ineficiente uso del combustible no era importante.

La *water frame,* una máquina de hilar patentada en 1769 por Richard Arkwright, tuvo más importancia en general. Barbero y fabricante de pelucas, es probable que Arkwright no fuera quien la inventó, y su patente, más tarde, fue anulada, pero de los primeros innovadores textiles fue quien tuvo más éxito como hombre de negocios. Como la *water frame* (bastidor de agua) funcionaba con energía hidráulica y era grande y cara, condujo directamente a un sistema fabril que tenía como modelo el de la industria de la seda. Las fábricas, sin embargo, se construían casi

siempre cerca de ríos o arroyos en el campo o en pequeñas aldeas, para evitar que los trabajadores se concentraran en las ciudades. Por otra parte, como era la energía hidráulica la que accionaba la maquinaria, las primeras fábricas exigían relativamente pocos hombres adultos como trabajadores cualificados y supervisores; la mayor parte de la mano de obra consistía en mujeres y niños, que eran más baratos y más dóciles.

El más importante de los inventos relacionados con el hilado fue la *mule* (mula) de Samuel Crompton, así llamada porque combinaba elementos de la *jenny* y de la *water frame*. Perfeccionada entre 1774 y 1779, pero nunca patentada, la «mula» podía hilar un hilo más fino y resistente que cualquier otra máquina o hilador manual. Después de ser adaptada a la energía de vapor, hacia 1790, se convirtió en el instrumento predilecto para el hilado de algodón. Al igual que la *water frame*, permitía el empleo a gran escala de mujeres y niños, pero, a diferencia de esta, favorecía la construcción de enormes fábricas en ciudades donde el carbón era barato y la mano de obra abundante. Manchester, que en 1782 tenía solo dos hilaturas de algodón, veinte años después contaba con 52.

Las nuevas máquinas de hilar invirtieron la presión de la demanda entre el hilado y el tejido, y llevaron a una búsqueda más insistente de una solución a los problemas del tejido mecánico. En 1785 Edmund Cartwright, un clérigo sin formación ni experiencia en mecánica o tejidos, resolvió el problema básico aplicando sencillamente la inteligencia, y obtuvo una patente para un telar mecánico. Multitud de pequeñas dificultades prácticas, no obstante, obstaculizaron el progreso del tejido mecánico; hasta la década de 1820, cuando la firma de ingenieros Sharp and Roberts de Manchester construyó un telar mecánico mejorado, y la maquinaria empezó a reemplazar masivamente a los tejedores de telar manual.

Las innovaciones técnicas fueron acompañadas de un rápido aumento en la demanda de algodón. Como Gran Bretaña no lo cultivaba, las cifras de las importaciones de algodón en rama proporcionan una buena indicación del ritmo al que se desarrolló la industria. Desde menos de 500 toneladas al inicio del siglo, las importaciones se elevaron hasta 2.500 toneladas en la década de 1770, en vísperas de las innovaciones más importantes, y a más de 25.000 toneladas en 1800. En un primer momento, India y el Levante fueron las principales fuentes de abastecimiento, pero su producción no se expandió con la suficiente rapidez como para satisfacer la creciente demanda. Se empezó a producir algodón en las islas caribeñas de Gran Bretaña y en el sur de Norteamérica, pero el alto coste de separar a mano las semillas de la corta fibra americana, aun empleando esclavos, la desalentó hasta 1793, año en que Eli Whitney, un individuo de Nueva Inglaterra que estaba visitando el sur, inventó la desmotadora mecánica de algodón. Esta máquina (con mejoras) cumplió tan bien su cometido, que los estados del sur de Estados Unidos no tardaron en convertirse en el principal proveedor de materia prima de lo que muy pronto sería la primera industria británica. En 1860 Gran Bretaña importó más de 500.000 toneladas de algodón en rama.

Las innovaciones en el hilado y el tejido, junto con la desmotadora, fueron las más importantes pero de ningún modo fueron las únicas que afectaron a la industria algodonera. Toda una serie de pequeñas mejoras tuvieron lugar en los distintos niveles de la producción, desde la preparación de las fibras para el hilado a la decoloración, el teñido y el estampado. Al disminuir los costes de producción y aumentar esta, empezó a exportarse un porcentaje de ella cada vez mayor; en 1803 el valor de las exportaciones de algodón sobrepasaba al de la lana, y la mitad o

más de los productos de algodón, de hilo y de tela viajaban a los mercados de ultramar.

La drástica reducción en el precio de los productos manufacturados de algodón influyó en la demanda de las telas de lana y lino, y suministró tanto incentivos como modelos para innovaciones técnicas. No obstante, a diferencia del algodón, estas industrias estaban incrustadas de tradición y reglamentaciones, y las características físicas de sus materias primas también hacían que fueran más difíciles de mecanizar. La innovación de esas industrias apenas había empezado antes de 1800, y no se transformaron del todo hasta la segunda mitad del siglo XIX.

Los cambios técnicos relacionados con los tejidos de algodón, la industria siderúrgica y la introducción de la energía de vapor constituyen el núcleo de la temprana industrialización de Gran Bretaña, pero no fueron las únicas industrias afectadas. Tampoco todos los cambios exigían el uso de energía mecánica. Al mismo tiempo que James Watt estaba perfeccionando la máquina de vapor, su ilustre compatriota Adam Smith relataba en *Wealth of Nations [La riqueza de las naciones]* el gran aumento en la productividad obtenido en una fábrica de alfileres sencillamente con la especialización y la división del trabajo. En algunos aspectos, la fábrica de alfileres de Smith puede considerarse como emblema de las diversas industrias dedicadas a la producción de bienes de consumo, desde objetos sencillos, como ollas y cacerolas, hasta los más complejos, como relojes de pulsera y de pared.

Otra industria representativa era la fabricación de cerámica. La introducción de la porcelana fina de China hizo que se pusiera de moda entre los ricos para sustituir a la vajilla de oro y plata, a la vez que aportaba un modelo para objetos más prácticos. Simultáneamente, la creciente popularidad del té y del café y el aumento de los ingresos entre las clases medias les llevó a preferir la porcelana «china» hecha en el país a los cuencos y servicios de mesa de madera o peltre. Al igual que en la industria siderúrgica, el creciente precio del carbón vegetal indujo a la industria de la cerámica a concentrarse en áreas bien provistas de carbón de piedra. Staffordshire se convirtió en el lugar preeminente de esta industria, donde cientos de pequeños maestros producían para el mercado nacional. Aunque algunos de los más progresistas, como Josiah Wedgwood, introdujeron el uso de máquinas de vapor para moler y mezclar las materias primas, en su mayoría dependían de una división general del trabajo para aumentar la productividad.

También la industria química experimentó una expansión y diversificación importantes. Algunos de los avances fueron consecuencia del progreso de las ciencias químicas, especialmente el asociado al químico francés Antoine Lavoisier (1743-1794) y sus discípulos. Pero un mayor progreso industrial se derivó de los experimentos empíricos de los fabricantes de jabón, papel, vidrio, pinturas, tintes y tejidos, en su búsqueda por hacer frente a la escasez de materias primas. Es probable que en el siglo XVIII los químicos aprendieran de las industrias que utilizaban productos químicos tanto como estas se beneficiaron de su ciencia. (Lo mismo puede decirse de otras ciencias). El ácido sulfúrico, una de las sustancias químicas más versátiles y de uso más extendido, constituye un buen ejemplo. Aunque ya era conocido por los alquimistas, su producción era tan cara como peligrosa por sus propiedades corrosivas. En 1746 John Roebuck, un industrial que también había estudiado química, ideó un proceso de producción económico utilizando cámaras de plomo; en asociación con otro industrial, Samuel Garbett, inició la producción de ácido sulfúrico a escala comercial. Entre otros usos inmediatos, su producto se empleó como agente decolorante en la industria textil en lugar de leche agria, manteca, orina y otras sustancias naturales. El ácido sulfúrico fue reemplazado a su vez en la década de 1790,

cuando firmas escocesas introdujeron el gas de cloro y sus derivados como agente decolorante, un descubrimiento del químico francés Claude Berthollet. Para entonces, sin embargo, ya se habían descubierto muchos otros usos industriales.

Otro grupo de productos químicos ampliamente utilizado en los procesos industriales eran los álcalis, sobre todo la sosa cáustica y la potasa. En el siglo XVIII estas se producían quemando materia vegetal, especialmente quelpo y barilla, pero como la oferta de estas algas marinas era fija, se buscaron nuevos métodos de producción. Fue otro francés, Nicholas Leblanc, quien descubrió en 1791 un proceso para producir álcalis utilizando cloruro de sodio o sal común. Al igual que la decoloración a base de cloro de Berthollet, el proceso de Leblanc se aplicó comercialmente por primera vez en Gran Bretaña. Esta «sosa artificial», como se la llamó, tuvo muchos usos industriales en la fabricación de jabón, vidrio, papel, pintura, cerámica y otros productos, y produjo asimismo otros valiosos productos derivados, como el ácido clorhídrico.

La industria del carbón, cuyo crecimiento había sido favorecido por la escasez de madera para combustible, y que a su vez había propiciado la invención de la máquina de vapor, continuó siendo en su mayor parte una industria basada en el trabajo sumamente intensivo, aunque también requería mucho capital. Sus derivados también resultaron ser útiles. El alquitrán de hulla, subproducto del proceso del coque, sustituyó al alquitrán natural y la brea para los pertrechos navales cuando las Guerras Napoleónicas cortaron el abastecimiento del Báltico, y el gas de hulla iluminó las calles de Londres ya en 1812.

Las minas de carbón también fueron responsables de los primeros ferrocarriles de Gran Bretaña. Cuando las minas se hicieron más profundas, con largos túneles subterráneos, mujeres o niños, a menudo las esposas e hijos de los mineros, llevaban el carbón arrastrándolo en trineos hasta la galería principal, para allí subirlo. En el decenio de 1760 se usaron póneys en los subterráneos de algunas minas, y no tardaron en tirar de carros con ruedas sobre vías de chapa metálica, y finalmente sobre raíles de hierro fundido o forjado. Ya antes, en el siglo XVII, se habían usado vías y raíles en la superficie, en la proximidad de las minas, para facilitar el acarreo, utilizando caballos como animales de tiro. En las grandes regiones mineras del estuario del río Tyne, en las cercanías de Newcastle, y en el sur de Gales, los raíles se extendían desde las minas hasta los embarcaderos que había a lo largo del río o a la orilla del mar, hacia los cuales descendían las carretillas llenas de carbón por su propio peso. Estas, una vez vacías, retornaban a las minas tiradas por caballos y, en los primeros años del siglo XIX, por medio de máquinas de vapor fijas que tiraban de ellas mediante cables. Cuando se utilizó con éxito la primera locomotora en Gran Bretaña, ya había varios cientos de kilómetros de vías férreas.

La locomotora de vapor fue el producto de un complejo proceso de evolución con muchos antecedentes. Su antepasado más importante era, claro está, la máquina de vapor mejorada por James Watt, aunque las máquinas de Watt eran aún demasiado grandes e incómodas y no generaban suficiente energía por unidad de peso como para servir de locomotoras. Por otra parte, el propio Watt se oponía al desarrollo de la locomotora a causa de su peligro potencial y disuadió a sus ayudantes de que trabajaran con ella. Mientras estuvo en vigor su patente para el condensador independiente (hasta 1800), se impidió su progreso efectivo. Pero, además de la propia locomotora de vapor, el diseño y la construcción de las máquinas locomotoras requería el desarrollo de máquinas-herramientas precisas y potentes. John Wilkinson, cuya máquina

taladradora permitió que Watt construyese la suya de vapor, fue uno de los muchos ingenieros y fabricantes de máquinas dotados de talento inventivo. Otro fue John Smeaton (1724-1792), fundador de la profesión de ingeniero civil, cuyas innovaciones llevaron la eficacia de las ruedas hidráulicas y las máquinas de vapor atmosférico a su punto máximo. Henry Maudsley (1771-1831), otro que pertenece a este panteón, inventó hacia 1797 un torno de roscar con corredera de apoyo que hizo posible la producción de piezas metálicas exactas.

Richard Trevithick (1771-1833), un ingeniero de minas de Cornualles, posee el honor de ser el constructor de la primera locomotora que funcionó en 1801. Trevithick utilizó una máquina de alta presión (a diferencia de Watt) y diseñó su locomotora para que se moviese por caminos corrientes. Aunque técnicamente era operativa, dicha locomotora no resultó un logro económico porque los caminos no podían soportar su peso. En 1804 construyó otra locomotora, destinada a correr por una corta vía férrea de una mina en la cuenca minera del sur de Gales; de nuevo, aunque la locomotora funcionaba, los ligeros raíles de hierro fundido no podían soportar el peso. Tras varios intentos parecidos, Trevithick se dedicó a la construcción de máquinas de bombeo para las minas de Cornualles, campo en el que obtuvo éxitos importantes.

Aunque muchos otros ingenieros, como John Blenkinsop, contribuyeron al desarrollo de la locomotora, fue George Stephenson (1781-1848), un autodidacta, el que alcanzó el éxito más notable. Empleado como constructor de máquinas en el distrito minero de Newcastle, en 1813 construyó una máquina de vapor fija que se servía de cables para hacer regresar las carretillas de carbón vacías hasta la mina desde los muelles de carga. En 1822 convenció a los promotores del proyecto de línea férrea entre Stockton y Darlington, trayecto minero, para que utilizaran tracción de vapor en lugar de caballos, y en su inauguración, en 1825, él en persona condujo una locomotora de diseño propio. La línea Liverpool-Manchester, considerada generalmente como la primera línea ferroviaria de transporte del mundo, se inauguró en 1830. Todas sus locomotoras fueron diseñadas y construidas por Stephenson, cuyo *Rocket* (cohete) había ganado las famosas pruebas de Rainhill el año anterior.

5. Diversidades regionales

En este resumen del nacimiento de la industria moderna los términos *Gran Bretaña* e *Inglaterra* se han utilizado más o menos indistintamente. La mayoría de los primeros estudios de la llamada revolución industrial se concentraban solo en Inglaterra. Sin embargo, es importante reconocer las grandes variaciones regionales de la industrialización dentro de la propia Inglaterra, así como los muy diversos rumbos del cambio económico en las distintas partes constitutivas del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda.

Dentro de Inglaterra, el ritmo de cambio diferencial estuvo claramente marcado por la importancia de las cuencas mineras, localizadas principalmente en el noreste (sobre todo en Tyneside) y las Midlands, aunque Lancashire poseía asimismo importantes yacimientos (véase figura 7.11). Lancashire se convirtió casi en sinónimo de algodón, pese a tener también una industria importante de vidrio y productos químicos, y aunque la industria algodonera a su vez contaba con puestos destacados en las East Midlands (Derbyshire y Nottinghamshire). La industria siderúrgica y sus diferentes ramas de producción se concentraban en las West Midlands

(Birmingham y el «Black Country», Shropshire), el sur de Yorkshire (especialmente Sheffield) y el noreste (sobre todo Newcastle, que también era un centro de industria química). Las industrias de la lana tendían a concentrarse en el West Riding de Yorkshire (en especial Bradford y Leeds) a costa de los centros preindustriales de East Anglia y el West Country, más antiguos. Staffordshire casi monopolizaba la industria de la cerámica, y también albergaba importantes fundiciones de hierro. Cornualles continuó siendo la fuente más importante de estaño y cobre, pero tenía pocas industrias fabriles. El sur, por su parte, a excepción de la pujante metrópolis de Londres, con sus diversas industrias de bienes de consumo (sobre todo cerveza), siguió siendo principalmente agrícola, aunque no por ello pobre; tenía el suelo más fértil, la organización agraria más avanzada y centros urbanos en crecimiento; la sostenida demanda de alimentos aseguraba a los agricultores y terratenientes del sur una buena retribución por su trabajo y su capital. En cambio, el extremo norte y el noroeste, esencialmente dedicados al pastoreo, se quedaron atrás respecto a otras regiones en ingresos y riqueza.

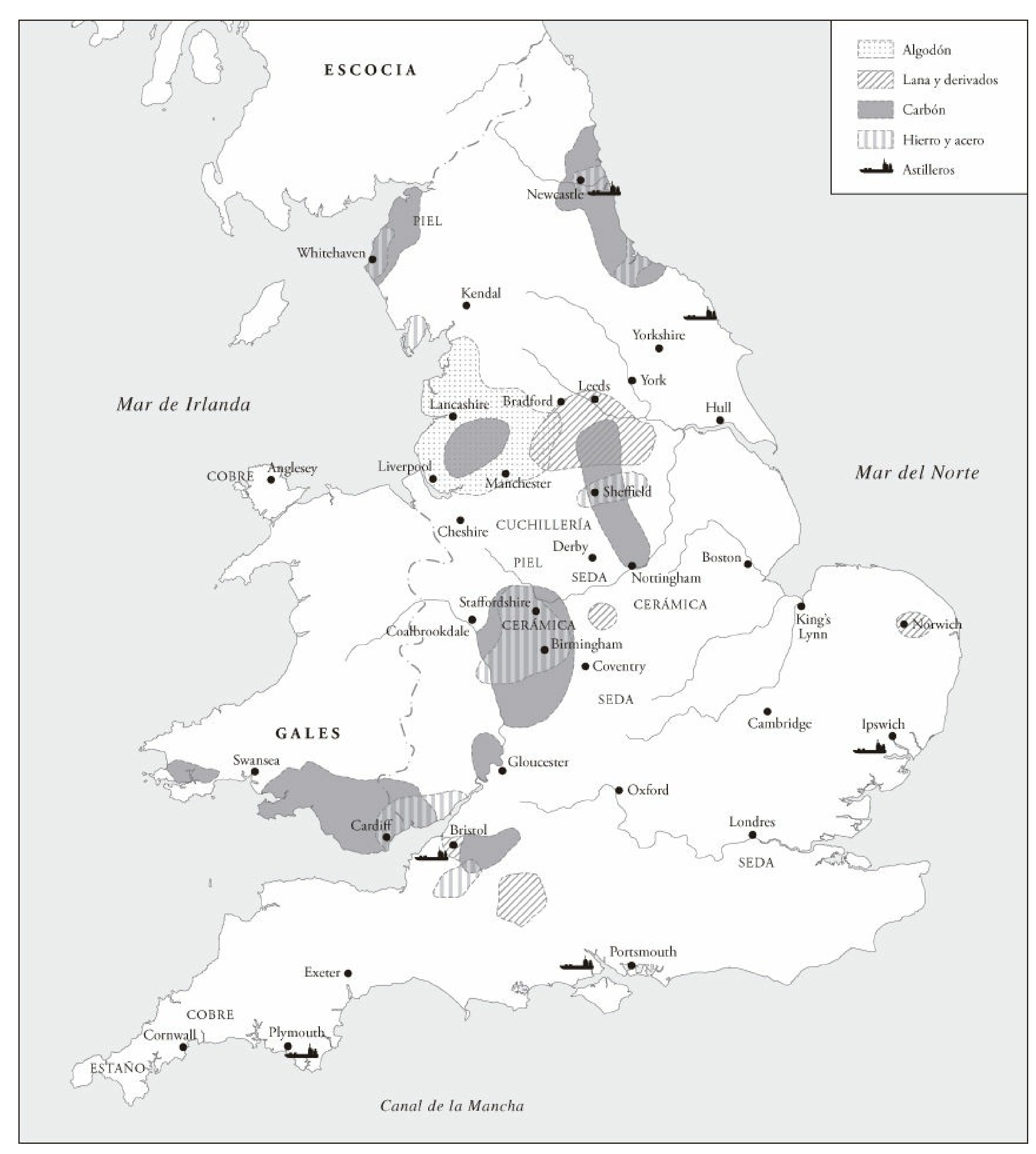


Figura 7.11 La industria inglesa en 1800.

Gales, conquistada por los ingleses en la Edad Media, había sido tratada siempre como una especie de pariente pobre. En la segunda mitad del siglo XVIII las vastas cuencas mineras del sur de Gales sentaron las bases de una gran industria siderúrgica que hacia 1800 producía una cuarta parte de la producción británica de hierro; pero estaba orientada al comercio de exportación y engendró pocas industrias dedicadas a procesos derivados. La isla de Anglesey contenía importantes minas de cobre, pero la mayor parte del mineral se fundía en el sur de Gales, cerca

de Swansea. El noreste del país, adyacente a Cheshire y Lancashire, se benefició ligeramente de la abundancia de sus industrias; sin embargo, la mayor parte del interior, montañoso y estéril, permaneció pobre y dedicada al pastoreo. Para los ambiciosos galeses, el camino hacia la fama y la fortuna pasaba por Inglaterra y Escocia. Uno de los que lo emprendió fue Robert Owen, que se hizo rico con la industria algodonera en Manchester y New Lanark, dedicando el resto de su larga vida a causas filantrópicas y humanitarias.

Escocia, a diferencia de Gales, mantuvo su independencia de Inglaterra hasta la unión voluntaria de sus parlamentos en 1707. A mediados del siglo XVIII, sin embargo, Escocia era un país pobre y atrasado. La mayoría de su dispersa población se dedicaba todavía a una agricultura casi de subsistencia, y en grandes zonas de las Highlands el sistema tribal de organización económica y social permanecía intacto. En menos de un siglo Escocia se puso, junto con Inglaterra, al frente de las naciones industriales del mundo. Con una población siete veces menor que la de esta, Escocia producía más de una quinta parte del valor de los tejidos de algodón y más de una cuarta parte del hierro en lingotes. La Carron Company, fundada en 1759, fue la primera fábrica siderúrgica integrada a gran escala que utilizó coque en todo el mundo. Muchos de los más importantes innovadores y empresarios de las industrias químicas y de maquinaria fueron, asimismo, escoceses. En resumen, la transformación de Escocia, de ser una economía doméstica atrasada a una de las primeras economías industriales, fue mucho más espectacular que la contemporánea industrialización de Inglaterra.

Las razones de la sobresaliente transformación de Escocia se han debatido con frecuencia. Su único recurso natural de importancia eran sus yacimientos de carbón (entremezclado con mineral de hierro de «banda negra») en la estrecha franja de las Lowland comprendida entre los estuarios del Forth y del Clyde, área que sustentaba la mayoría de la población urbana de Escocia y casi todas sus industrias modernas. La integración de Escocia en el Imperio británico en 1707 le dio acceso no solo a los mercados ingleses, sino también a los de las colonias inglesas de Norteamérica y otros lugares, lo cual contribuyó sin duda a que se acelerase el ritmo de la vida económica. El sistema educativo del país, desde sus escuelas parroquiales hasta sus cuatro antiguas universidades (comparadas con las solo dos de Inglaterra), creó una población desacostumbradamente instruida para la época. Del mismo modo, el precoz sistema bancario de Escocia, distinto por completo del de Inglaterra y apenas sometido a la regulación del gobierno, permitió a los empresarios escoceses un acceso relativa a fácil al crédito y al capital. Por último, no debería perderse de vista el hecho de que Escocia se mantuvo sin una administración política propia, dejando aparte los gobiernos locales, desde el Tratado de Unión hasta 1885. Aunque de esta situación se lamentaban quienes creían que un gobierno específicamente escocés podría haber tomado iniciativas más vigorosas y eficaces para promover el crecimiento económico, es posible que la ausencia de un gobierno central en Escocia en el fondo fuera una bendición.

Irlanda, en triste contraste con Escocia, apenas consiguió industrializarse. Los ingleses trataron a Irlanda, casi más que a Gales, como una provincia conquistada. Aun así, la población irlandesa, al igual que la de Gran Bretaña, se multiplicó por algo más de dos entre mediados del siglo XVIII y 1840, alcanzando un máximo de 8,3 millones de habitantes en 1845, pero sin una urbanización o industrialización apreciables. A pesar de numerosas propuestas por parte de pensadores económicos tanto de Irlanda como de Gran Bretaña para favorecer el desarrollo económico en Irlanda, la opción más atractiva para los trabajadores irlandeses adultos era

emigrar al extranjero, normalmente a Gran Bretaña o a una colonia de ultramar, pero a menudo a algún país de la Europa católica. Cuando sufrió la desastrosa hambruna de la patata a mediados de la década de 1840, Irlanda perdió en menos de una década una cuarta parte de su población a causa del hambre y la emigración masiva y siguió perdiendo población hasta el final de la Primera Guerra Mundial.

6. Aspectos sociales de los inicios de la industrialización

La tabla 7.1 indica la población aproximada de Inglaterra, Escocia e Irlanda en intervalos de medio siglo desde mediados del siglo XVII hasta 1850. Las cifras de Inglaterra son cuidadosas reconstrucciones realizadas por E. A. Wrigley y R. S. Schofield, mientras que otros eruditos han intentado estimaciones aproximadas para los casos de Escocia e Irlanda. Las tres poblaciones se incluyeron en los censos decenales a partir de 1801. Muestran que la población de Inglaterra aún no se había recuperado de los efectos de la Guerra Civil y el clima adverso hacia 1700. Lo mismo era indudablemente cierto asimismo en lo que respecta a Escocia e Irlanda. De ahí en adelante la población comenzó a recuperarse, al principio con lentitud, pero con fuerza creciente después de 1750. Los precios de los alimentos también aumentaron hasta 1810 pero luego empezaron a caer y se estabilizaron a partir de entonces, mientras la población seguía subiendo, aunque a un ritmo más lento, pues las oportunidades para emigrar al Nuevo Mundo se volvieron más atractivas. Hacia la época en que el reverendo T. R. Malthus publicó su famoso *Primer ensayo sobre la población [An Essay on the Principle of Population]* (1798), los límites al crecimiento demográfico, derivados de los límites a la agricultura, se habían roto en su propio país.

Tabla 7.1 Poblaciones de Inglaterra, Escocia e Irlanda, 1650-1850 (en millones)

	1650	*1700*	*1750*	*1800*	*1850*
Inglaterra	5,2	5,0	5,7	8,6	16,5
Escocia		1,3	1,6	2,9	
Irlanda		1,9	2,3	5,2	6,9

FUENTE: B. R. Mitchell, *British Historical Statistics* (Cambridge, 1994); E. A. Wrigley y R. S. Schofield, *The Population History of England, 1541-1871*, Cambridge, 1988.

El cuidadoso trabajo de Wrigley y Schofield reveló un rasgo inesperado en el aumento de la población de Inglaterra después de 1700. Aunque el final de la peste y la mayor resistencia a la viruela (como consecuencia de la práctica de la inoculación a comienzos del siglo y la vacunación a partir de 1798) redujeron la tasa media de mortalidad y eliminó los picos de mortandad de siglos anteriores, el principal impulsor del aumento de la población inglesa en el siglo XVIII fue un prolongado incremento de la tasa de natalidad. Una proporción más elevada de mujeres se casaron y a edad más temprana, lo que condujo a un mayor número de nacimientos.

El sostenido alto nivel de los salarios reales para los hombres y las mayores oportunidades de empleo en minas y fábricas o en los barcos permitió que las jóvenes parejas establecieran sus hogares sin tener que esperar a poseer una granja o terminar un aprendizaje. Trasladarse a un insalubre entorno urbano para obtener salarios más elevados, sin embargo, podría ser la razón por la que los altos salarios reales no condujeron a ulteriores descensos en la tasa de mortalidad. Además, parece que el crecimiento de los niños nacidos en urbes se vio asimismo frenado, lo que ayuda a explicar por qué los trabajadores ingleses se volvieron más bajos por término medio mientras la urbanización y la industrialización continuaron en el siglo XIX, a pesar de los altos salarios reales.

La inmigración y la emigración también afectaron al total de la población. A lo largo del siglo XVIII y principios del XIX las mayores oportunidades económicas de Inglaterra y Escocia atrajeron a hombres y mujeres irlandeses, ya fuera temporal o permanentemente, incluso antes de la enorme afluencia provocada por la hambruna de la patata. También llegaron refugiados políticos y religiosos de la Europa continental. Por otra parte, más de un millón de ingleses, escoceses y galeses abandonaron sus hogares con destino a ultramar durante el siglo XVIII, principalmente a las colonias británicas; la mayoría fueron en busca de mejores perspectivas económicas, pero otros —deudores encarcelados y otra población penitenciaria— fueron deportados a la fuerza a América y, más tarde, a Australia. Haciendo un balance, Gran Bretaña probablemente perdió más de lo que ganó con la migración internacional del siglo XVIII.

Más importante todavía para el proceso de crecimiento económico fue la migración interna, que alteró en gran medida la localización geográfica de la población. La mayoría de esta migración se dio en distancias relativamente cortas, desde el campo hasta las zonas industriales en expansión pero esto, unido al aumento de las tasas de crecimiento natural, produjo dos cambios notables en la distribución geográfica de la población: primero, un desplazamiento de la densidad, del sureste al noroeste, y segundo, un aumento en la urbanización.

A principios del siglo XVIII el grueso de la población de Inglaterra se concentraba al sur del río Trent, y gran parte de él en unos doce condados en la punta sureste del país; Gales y Escocia tenían una densidad de población mucho menor que Inglaterra. Al inicio del siglo XIX el condado con mayor densidad de población fuera del área metropolitana de Londres era Lancashire, seguido del West Riding de Yorkshire y cuatro condados que albergaban las cuencas de carbón de las West Midlands. El cinturón de las Tierras Bajas de Escocia, entre los estuarios del Forth y del Clyde, y la cuenca minera de Tyneside también registraron notables aumentos. Esta distribución reflejaba la importancia del carbón en la industrialización de la economía.

En 1700 Londres, con una población que superaba el medio millón de habitantes, era con mucho la ciudad más grande de Gran Bretaña y, probablemente, de Europa. Ninguna otra ciudad británica superaba los 30.000 habitantes. Cuando se efectuó el primer censo, en 1801, Londres tenía más de un millón de habitantes, y Liverpool, Manchester, Birmingham, Glasgow y Edimburgo contaban cada una con más de 70.000 y crecían con rapidez. El censo de 1851 clasificó oficialmente a más de la mitad de la población como urbana, y en 1901 la proporción había crecido en más de tres cuartos.

No todo fueron ventajas en el crecimiento de las ciudades. Albergaban una enorme cantidad de viviendas destartaladas y largas filas de casas miserables en las que se hacinaban las familias

de las clases trabajadoras, con cuatro e incluso cinco personas por habitación. Las instalaciones sanitarias en general eran inexistentes, y se arrojaban a la calle toda clase de desechos. Las alcantarillas, cuando existían, solían adoptar la forma de zanjas abiertas en medio de las calles, pero lo más frecuente era que la lluvia, las aguas residuales y la basura se acumularan en charcos estancados y montones de podredumbre que llenaban el aire de horribles olores y servían de campo de cultivo para el cólera y otras enfermedades epidémicas. Las calles eran en su mayoría estrechas, tortuosas, sin luz y sin pavimento.

En parte, estas deplorables condiciones fueron consecuencia del crecimiento extremadamente rápido, de la insuficiencia de la maquinaria administrativa, de la falta de experiencia de las autoridades locales y de la consiguiente ausencia de planificación. Manchester, por ejemplo, pasó de ser un «simple pueblo» a principios del siglo XVIII a una ciudad de 25.000 habitantes en 1770 y de más de 300.000 en 1850, pero no obtuvo una carta de incorporación hasta 1838. El rápido crecimiento de las ciudades resulta incluso más sorprendente dado el hecho de que tan solo fue producto de la migración desde el campo; las espantosas condiciones sanitarias hacían que el índice de mortalidad superara al de natalidad (la mortalidad infantil era especialmente alta), y la tasa de crecimiento natural en realidad era negativa. Que la gente consintiera vivir en tales condiciones es prueba de las enormes presiones económicas que les obligaban a trasladarse. Aunque la cantidad de mano de obra agrícola siguió creciendo hasta aproximadamente 1850, el aumento de la población rural fue mayor de lo que podía absorber la ocupación rural tradicional, comprendiendo en esta tanto la industria casera como el trabajo puramente agrícola.

Un antiguo libro de texto afirmaba que los trabajadores eran «atraídos a las fábricas con el señuelo de los altos salarios». Tal afirmación es más reveladora de las suposiciones del autor que de las condiciones económicas de la época. No cabe duda de que los obreros de las fábricas recibían salarios más altos que los agricultores o que los trabajadores de la industria doméstica, y esto no solo ocurría con la mano de obra adulta masculina, sino también con mujeres y niños. Muchos relatos de la llamada revolución industrial de Gran Bretaña hacen hincapié en el empleo de mujeres y niños en las fábricas, como si esto fuera una novedad; pero nada está más lejos de la realidad. Hacía ya mucho tiempo que tanto en la agricultura como en la industria doméstica se empleaba a mujeres y a niños; el sistema fabril simplemente se adaptó a esta circunstancia.

Las fábricas se desarrollaron primero en el sector textil y se extendieron poco a poco a otras industrias. Las fábricas podían pagar sueldos más altos porque la productividad del trabajo era mayor como resultado tanto de los avances tecnológicos como de la provisión de más capital por trabajador. De este modo, las fábricas atrajeron gradualmente a más mano de obra y la tendencia general de los salarios fue en ascenso. Esta tendencia quizá se interrumpiese durante las guerras con Francia, de 1795 a 1815, cuando las necesidades financieras del gobierno crearon una situación inflacionaria en la que muchos asalariados perdieron capacidad adquisitiva. La tendencia ascendente de los salarios reales se reanudó a partir de 1812-1813 en lo que respecta a la mayoría de las categorías de los trabajadores, aunque las depresiones periódicas de la época llevaron la inquietud a los trabajadores a causa del desempleo.

Durante el último siglo y después ha habido un importante y apasionado debate erudito sobre la cuestión del nivel de vida de los obreros británicos desde mediados del siglo XVIII hasta mediados del XIX. (No hay discusión respecto a que hubo una subida del nivel a partir de 1850).

En él no se ha llegado a ningún consenso, ni es probable que se llegue; los datos disponibles no son concluyentes y, lo que es más importante, es difícil asignar un peso exacto a la variable fortuna de los diferentes segmentos de la población. Algunos grupos, como los obreros de las fábricas y los artesanos cualificados, mejoraron claramente su suerte; otros, como los infortunados tejedores de los telares manuales, desaparecieron como resultado de la caída en desuso de su tecnología (aunque, por supuesto, se dedicaron a otras ocupaciones).

En conjunto, parece probable que hubiera una mejora gradual en el nivel de vida de las clases trabajadoras en el siglo que va desde 1750 hasta 1850, aunque algunos grupos pudieron experimentar un retroceso durante las guerras con Francia. El debate se complica más con los cambios relativos en la distribución de los ingresos y la riqueza. Entre los trabajadores, aquellos que aprendieron las nuevas técnicas necesarias para manejar y mantener las nuevas máquinas y sus procesos también ganaron primas salariales, lo cual alentó a otros a aprender también. Inclusive los trabajadores peor pagados se beneficiaron a no ser que sus oficios hubieran quedado obsoletos por la nueva tecnología, como en el caso de los tejedores de los telares manuales. Muchos de estos trabajadores decidieron emigrar a Norteamérica, que se convirtió en una alternativa cada vez más atractiva. No obstante, los ingresos de aquellos que dependían sobre todo de la renta, el interés y el beneficio se elevaron en proporción mucho mayor. La desigualdad en la distribución de los ingresos y la riqueza, por no mencionar el acceso al poder político, que ya era grande en la economía preindustrial de Gran Bretaña, se hizo incluso mayor en las primeras etapas de la industrialización.

---

16 T. S. Ashton, *The Industrial Revolution, 1760-1830,* Oxford, 1948, p. 2.

8. La economía global se enfrenta al capitalismo británico

Una razón por la que los historiadores prefieren llamar «revolución industrial» a la transición a la industria moderna vivida por Gran Bretaña es para contrastarla y compararla con la Revolución francesa de 1789, que de hecho estableció el modelo para las revoluciones. La Revolución francesa y las Guerras Napoleónicas (1793-1815) se desarrollaron mientras Gran Bretaña seguía su proceso de industrialización, desplazando su interés cada vez más hacia el hierro y el acero en vez de los textiles y la cerámica. Las guerras, libradas principalmente entre Gran Bretaña y Francia, incluso mientras Napoleón extendía el dominio francés sobre el continente europeo, supusieron la más severa prueba para las nuevas industrias de Gran Bretaña. También afectaron a otras regiones del mundo, sobre todo a los imperios español y portugués de ultramar y a los imperios asiáticos de británicos y holandeses. El eventual éxito militar de Gran Bretaña en conjunto (aunque no logró impedir el control americano del Mississippi, frustró los intentos estadounidenses de conquistar Canadá en 1812) se debió a su mayor capacidad económica para equipar y aprovisionar a sus ejércitos y flotas militares, resultado de su anterior industrialización. Pero para los observadores contemporáneos de Europa, la mayoría de los cuales habían estado bajo gobierno de Napoleón en algún momento durante las guerras, no estaba claro por qué la capacidad económica de Gran Bretaña había llegado a ser tan grande que pudo derrotar a las fuerzas de una Europa unida. La cuestión de cuáles fueron las causas fundamentales del éxito económico británico (es decir, la revolución industrial) y de si podían ser imitadas con éxito por otros países intrigó a los gobiernos europeos hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914. A día de hoy sigue siendo un tema de debate también entre los historiadores económicos.

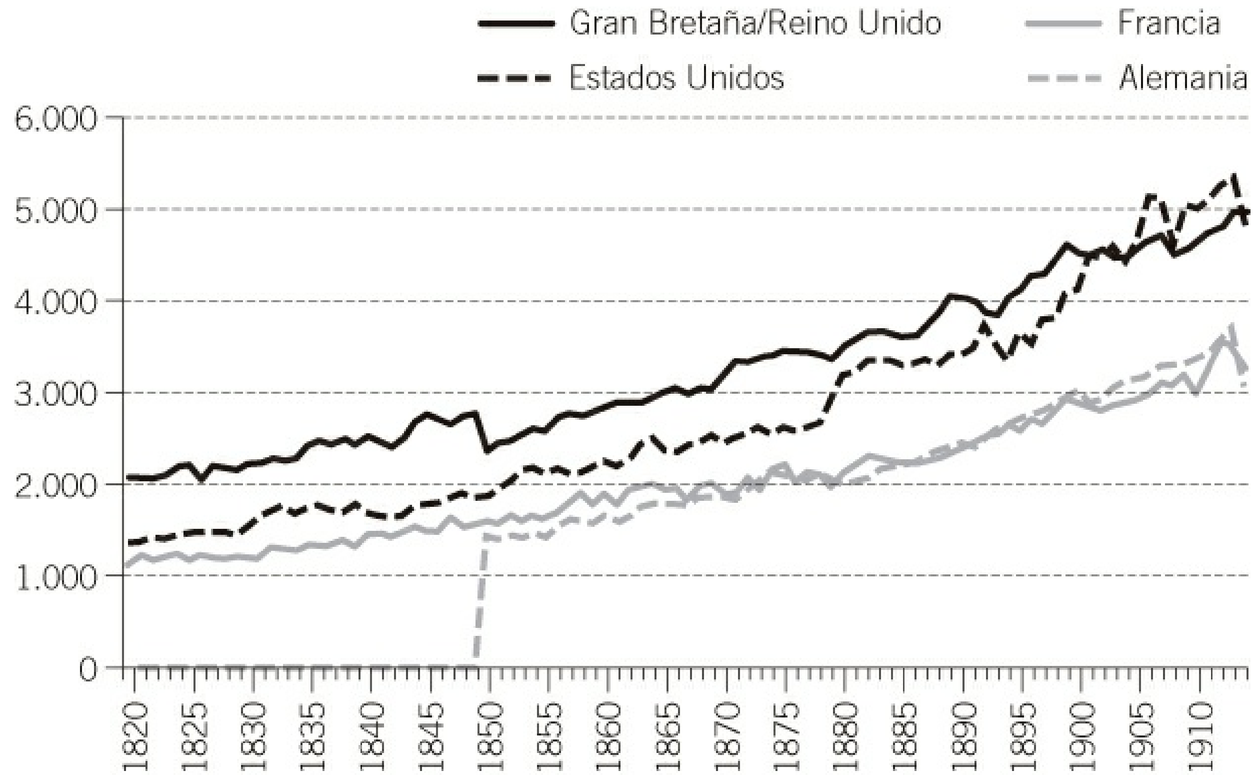


Figura 8.1 PIB real per cápita (1990 PPP$) de Gran Bretaña, Francia, Alemania y Estados Unidos. [PPP: Paridad del Poder Adquisitivo].

Para ver cuáles fueron las cuestiones y cómo se resolvieron en todo el mundo a lo largo del siglo siguiente, podemos beneficiarnos del trabajo realizado por los modernos historiadores económicos que han intentado cuantificar y explicar las diversas respuestas a la industrialización de Gran Bretaña a medida que surgían en el curso del siglo XIX. La quiebra en desarrollos resultante de las dos contiendas mundiales del siglo XX y la Gran Depresión mundial que hubo entremedias requerirá un tratamiento individual después de que exploremos el desarrollo de la economía mundial entre 1815 y 1914.

1. Divergencia inicial global y posterior convergencia

Angus Maddison, impresionado por el rápido y tranquilo crecimiento económico de los países europeos occidentales tras la Segunda Guerra Mundial, lideró un movimiento internacional para medir previos episodios de crecimiento en renta per cápita, país por país o región por región en todo el mundo. Su obra, compilada en el Maddison Project, es actualizada de forma constante, pero sus principales resultados están claros al comparar los niveles de renta per cápita y su crecimiento durante el período 1820-1914 en el caso de las primeras cuatro naciones industriales (Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia y Alemania) (véase figura 8.1). Los cuatro países disfrutaron de algunas de las rentas per cápita más altas del mundo, incluso en 1820 tras décadas de guerra, pero Gran Bretaña había alcanzado niveles sin precedentes de bienestar económico. Además, mantuvo esos niveles y los mejoró de forma gradual hasta 1850. La hambruna que

asoló a Irlanda en la década de 1840 no figura en los datos de Maddison hasta 1850, cuando el país bajo estudio cambia de Gran Bretaña al Reino Unido. Tras 1850, sin embargo, la renta per cápita en el Reino Unido siguió creciendo, hasta llegar a ser más del doble en vísperas de la Primera Guerra Mundial. Aunque las rentas per cápita de Francia y Alemania también comenzaron a crecer de forma sostenida después de 1850, el liderazgo del Reino Unido en realidad se amplió en términos absolutos. Mientras tanto, la continuada expansión de Estados Unidos a través de la sección central de Norteamérica, difundiendo a su paso la industrialización y la agricultura de alta eficiencia, permitieron que la renta per cápita estadounidense superase el nivel del Reino Unido hacia los inicios del siglo XX. La era del crecimiento económico moderno, caracterizada por un tamaño de la población constante o en aumento, se había establecido claramente.

Sin embargo, el logro del crecimiento económico moderno hacia 1914 no se limitaba a las cuatro principales potencias industriales del mundo. Países más pequeños en el noroeste de Europa en concreto fueron capaces de imitar al menos el éxito de Francia y Alemania, sobre todo después de 1850, como se muestra en la figura 8.2. Uno en particular, Suiza, desafió todas las ideas preconcebidas acerca de lo que supone crear prosperidad económica. Ese pequeño país, políticamente dividido y geográficamente difícil, con una población que habla cuatro diferentes idiomas, de algún modo consiguió superar a todos sus vecinos e incluso Estados Unidos en renta per cápita antes de la Primera Guerra Mundial.

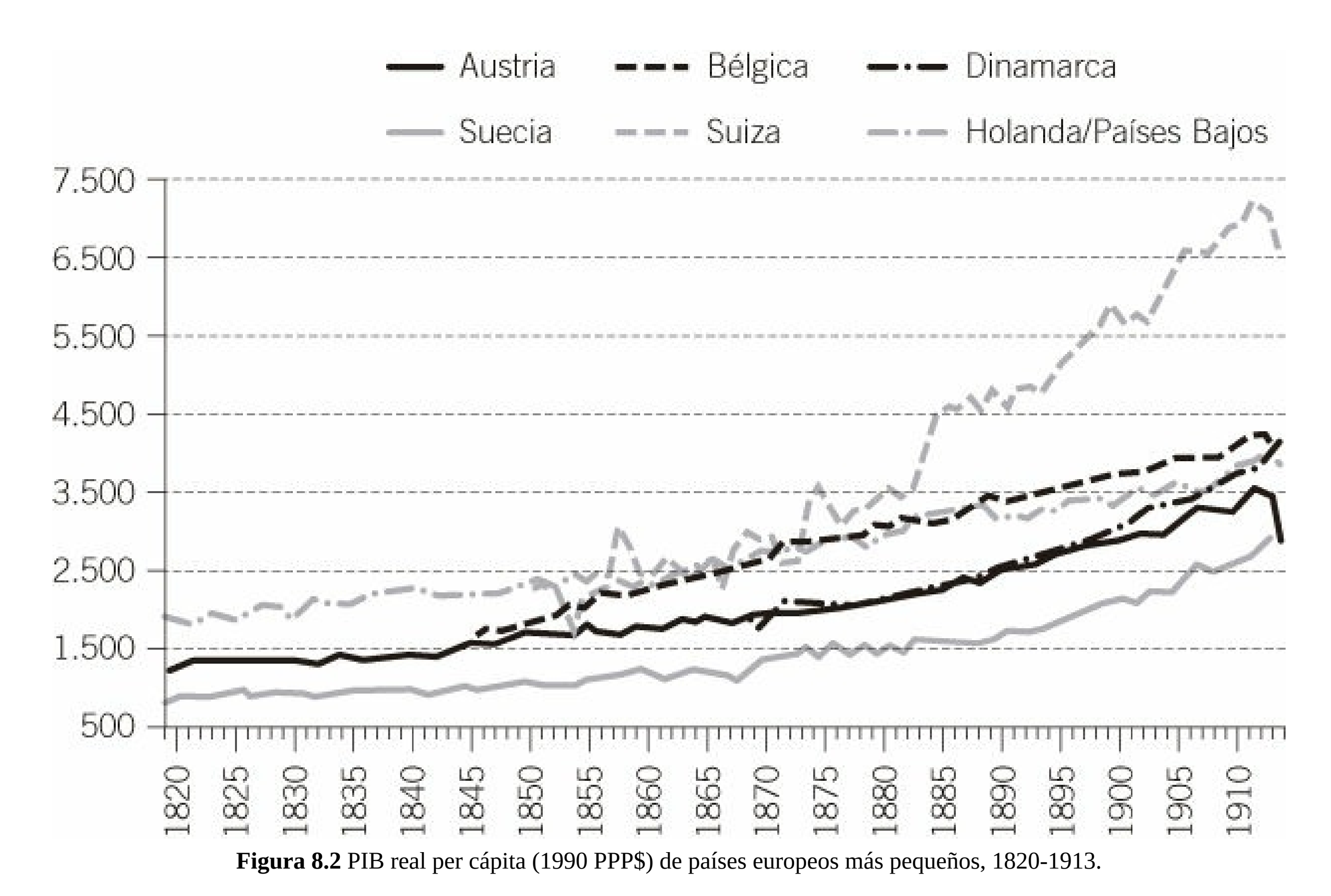


Figura 8.2 PIB real per cápita (1990 PPP$) de países europeos más pequeños, 1820-1913.

El éxito de la economía del Atlántico norte en su conjunto es aún más notable cuando se

contrasta con el resto del mundo. El crecimiento económico moderno parecía confinado a este previo lugar atrasado de civilización humana como una «Gran Divergencia» que se volvió cada vez más evidente entre el Atlántico norte y los grandes centros de civilización humana en otras partes. La tabla 8.1 compara los niveles de PIB per cápita de las principales economías europeas y los imperios asiáticos de China, India y Japón desde mediados de la Pequeña Edad de Hielo hasta la víspera de la Primera Guerra Mundial. Mientras los Países Bajos (en realidad solo Holanda) gozaron de la renta per cápita más alta del mundo entre 1650 y 1750, los grandes imperios de Asia apenas habían conseguido mantener unos respetables niveles de renta per cápita al tiempo que sufrían los efectos del cambio climático y las extendidas guerras y, en el caso de India, reducían su población. No hay cifras de China en 1650, pues esta se hallaba entonces atrapada en la prolongada transición entre las dinastías Ming y Qing, pero es muy posible que su renta per cápita fuese más elevada que la de Japón o India, dado que era sustancialmente más alta que la de Japón o India más tarde, en 1700 y 1750. Pero todas las economías asiáticas comenzaron la era moderna con una renta per cápita en torno a la mitad de las alcanzadas en las partes más industrializadas de Europa. La «Gran Divergencia» se produjo antes del ascenso de la industria en Gran Bretaña y su posterior difusión por todo el Atlántico norte. En el curso de los siguientes siglos, la inicial divergencia realmente se amplió, pues solo Japón logró subir su renta per cápita, aunque de forma lenta y manteniendo bajos sus niveles de población hasta que empezó a adoptar tecnología e instituciones de estilo occidental después de 1850.

Por debajo de la Gran Divergencia, que se mantuvo claramente hasta la Primera Guerra Mundial y en muchos sentidos continúa hasta el presente, hubo transformaciones estructurales respecto a los lugares y el modo de vida de las personas y sus condiciones de vida y trabajo. Las transformaciones sucedían al margen de si las personas estaban en los países que encabezaban el crecimiento económico moderno, en los países que intentaban emular el éxito de los líderes en crecimiento, o en los países que solo trataban de mantener sus tradicionales estructuras económicas y políticas intactas. Antes de tratar con las interacciones entre estas diversas trayectorias de crecimiento en los siguientes capítulos, este examina las tendencias generales en los determinantes básicos de la actuación económica: población, agricultura y recursos de la tierra y tecnología.

Tabla 8.1 PIB per cápita (1990 dólares EE. UU.), Europa y Asia, 1650-1900

Fecha	*Gran Bretaña*	*Países Bajos*	*Italia*	*Japón*	*China*	*India*
1650	1.110	2.171	1.271	619	—	638
1700	1.563	2.403	1.350	597	841	622
1750	1.710	2.440	1.403	622	685	573
1800	2.080	1.752	1.244	703	597	569
1850	2.997	2.397	1.350	777	594	556
1900	4.492	3.329	1.885	1.180	545	599

FUENTE: Broadberry *et al.* (2014); Maddison Project (2014). Stephen Broadberry, London School of Economics and CAGE, S.N.Broadberry@lse.ac.uk Hanhui Guan, Peking University, guanhh@pku.edu.cn David Daokui Li, Tsinghua University,

lidk@sem.tsinghua.edu.cn 28 julio 2014 Archivo: China7e.doc. CHINA, EUROPE AND THE GREAT DIVERGENCE: A STUDY IN HISTORICAL NATIONAL ACCOUNTING, 980-1850. (Artículo presentado en los encuentros de la Economic Historic Association, septiembre 2014). Maddison Project, http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02-2010, acceso 18 de noviembre, 2014.

2. Población

Tras descender desde un máximo de aproximadamente 110 millones de personas en 1620 hasta un mínimo de unos 105 millones en 1650, la población europea comenzó a aumentar, al principio con lentitud, y luego con creciente velocidad hasta entrado el siglo XIX. En 1800 se había elevado a 188 millones, poco más de una quinta parte de la población mundial, estimada en aproximadamente 954 millones. La tabla 8.2 compara Europa con las otras grandes regiones del mundo hasta el 2000). En el siglo XIX se aceleró el aumento de la población en Europa, y en 1900 la cifra superaba los 400 millones, es decir, un cuarto de la población mundial, estimada en unos 1.600 millones. (Estas cifras no incluyen la población de origen europeo en ultramar, sobre todo en Estados Unidos, los dominios británicos y Latinoamérica, lo que habría hecho incrementar la proporción europea a más de un 30% del total mundial). El crecimiento de la población continuó durante el siglo XX, aunque el índice de crecimiento en Europa experimentó una ligera moderación mientras que la del resto del mundo aumentaba. En 2000, la población europea había crecido hasta los 729 millones en un total mundial de 6.127 millones.

Semejantes índices de crecimiento, tanto en Europa como en el resto del mundo, no tenían precedente. Aparte de las fluctuaciones a corto plazo (que en ocasiones podían ser fuertes, como durante la Peste Negra), la población mundial se había doblado aproximadamente cada mil años desde la invención de la agricultura hasta finales del siglo XVIII. En el siglo XIX, la población de Europa se duplicó en menos de cien años, y en el XX se había sobrepasado incluso ese índice en el conjunto de la población mundial. La proyección más reciente sobre la población del mundo realizada por los demógrafos de las Naciones Unidas, basadas en las tendencias actuales en las tasas de natalidad y mortalidad globales, apunta a una población media en 2050 de 9.500 millones de personas: suponiendo que no haya grandes desastres mortales mientras tanto.

Tabla 8.2 Crecimiento de la población (millones)

	1800	*1850*	*1900*	*1950*	*2000*
Reino Unido	16	28	42	51	59
Francia	27	36	39	42	59
Alemania	18	27	43	70	84
Italia	19	25	34	46	57
España	115	15	19	28	40
Europa	188	277	404	549	729
Asia	638	801	921	1.396	3.717
China	330	435	475	544	1.280

India	190	230	290	376	1.042
África	102	102	138	229	808
América	24	59	165	340	841
Estados Unidos	6	24	76	158	286
Oceanía	2	2	6	13	31
Total mundial	954	1.241	1.634	2.526	6.127

FUENTE: 1800-1900: Massimo Livi-Bacci, *A Concise History of World Population,* 5.ª ed., Chichester, West Sussex; Malden, MA; Wiley-Blackwell (2012), p. 25; 1950-2000: United Nations Population Division, *World Population Prospects: The 2012 Revision*.

Durante el siglo XIX Gran Bretaña y Alemania, las dos naciones industriales más importantes de Europa, tenían índices de crecimiento de un 1% anual. (Un índice constante de un 1% anual daría lugar a la duplicación de la población en unos setenta años). En cambio, Rusia, uno de los países menos industrializados, tenía el índice de crecimiento más alto de todas las naciones importantes de Europa: en torno a un 2% de media para todo el siglo. Francia, otro país industrial importante, que tenía la mayor población de Europa occidental a principios de siglo, se quedó bastante atrás respecto a los otros, especialmente en la segunda mitad de la centuria; durante el siglo, en conjunto su índice de crecimiento alcanzó un promedio de solo el 0,4% anual.

No hay, por tanto, una correlación clara entre industrialización y crecimiento demográfico. Deben buscarse otros factores causales. Antes de las mejoras en el transporte que hicieron posible la importación de alimentos de ultramar a gran escala en el último cuarto del siglo XIX, los propios recursos agrarios de Europa constituían una restricción importante para el crecimiento de la población. La producción agrícola sufrió un enorme incremento a lo largo del siglo por dos razones. Primera, la cantidad de tierra cultivada aumentó. Esto revistió especial importancia en el caso de Rusia, que poseía vastas regiones de terreno inculto, y también en otros lugares del este de Europa y Suecia. Incluso en Europa occidental se obtuvo más tierra disponible con la abolición del barbecho y el cultivo de terrenos antes marginales o yermos. Segunda, la productividad agrícola (rendimiento por trabajador) aumentó debido a la introducción de nuevas técnicas más científicas. El mejor conocimiento de la composición química del suelo y un aumento en el uso de fertilizantes, al principio naturales, y luego artificiales, aumentó el rendimiento en suelos corrientes e hizo posible el cultivo de terrenos antes yermos. El menor coste del hierro promovió el uso de herramientas y aperos más modernos y eficaces. La maquinaria agrícola, como las trilladoras movidas a vapor y las segadoras mecánicas, hizo su aparición en la segunda mitad del siglo.

El transporte barato facilitó también la migración de la población. Al igual que en Gran Bretaña, la migración era de dos tipos: interna e internacional. En conjunto, entre 1815 y 1914 abandonaron Europa unos 60 millones de personas. De estos, casi 35 millones fueron a los Estados Unidos, y 5 millones más a Canadá. Unos 12 o 15 millones fueron a Latinoamérica, principalmente a Argentina y Brasil. Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica acogieron a la mayoría de los restantes. Las islas británicas (Irlanda incluida) suministraron el mayor número de emigrantes, 18 millones aproximadamente. Muchos también abandonaron Alemania, los países

escandinavos y, a partir de 1890, Italia, Austria-Hungría y el Imperio ruso (incluida Polonia). Las migraciones dentro de Europa también fueron importantes, aunque en algunos casos resultaron solo temporales. Un gran número de polacos y otros pueblos eslavos y judíos se trasladaron al oeste, a Alemania, Francia y otros lugares. Francia atrajo a italianos, españoles, suizos y belgas; Inglaterra, por su parte, recibió inmigrantes de toda Europa. En el este, el zar instaló aproximadamente un millón y medio de familias de campesinos en Siberia entre 1861 y 1914, además de muchos delincuentes y deportados políticos.

Exceptuando estas últimas, las migraciones fueron en su mayoría voluntarias. En algunos casos, los emigrantes huían de la persecución u opresión política, pero la mayoría se trasladaron como respuesta a la presión económica existente en su país y a las mejores expectativas que ofrecía la vida en el extranjero. En los ocho años que siguieron a la Gran Hambruna de 1845, por ejemplo, más de 1,2 millones de personas abandonaron Irlanda rumbo a Estados Unidos, y muchos más cruzaron el mar de Irlanda hacia Gran Bretaña. Las tierras nuevas y casi desiertas de Canadá, Australia y Nueva Zelanda atrajeron un flujo continuo de inmigrantes, la mayoría de ellos de las islas británicas. Un número relativamente alto de italianos y alemanes emigraron a los que más tarde se convertirían en los países más progresivos económicamente de Sudamérica.

La migración interna, aunque menos pronunciada, fue todavía más fundamental para el proceso de desarrollo económico del siglo XIX. Importantes cambios regionales en la concentración de la población tuvieron lugar en todos los países, pero el cambio más decisivo fue el aumento de la población urbana, tanto en términos absolutos como relativos.

A principios del siglo XIX Inglaterra era ya la nación más urbanizada, con un 30% aproximadamente de su población localizada en concentraciones de 2.000 habitantes o más. Los Países Bajos, con una larga tradición urbana, tenían una proporción similar (la provincia de Holanda, dominada por la metrópolis de Ámsterdam, estaba por encima del 50%). Italia, también urbanizada desde antiguo, había sufrido un éxodo de sus ciudades más importantes durante la época moderna, y a principios del siglo XIX la población urbana probablemente no suponía más de una cuarta o quinta parte del total. En Francia y Alemania Occidental las proporciones eran similares, y en los demás lugares del mundo la población urbana no alcanzaba más del 10% del total.

La urbanización, junto con la industrialización, creció con rapidez en el siglo XIX. Gran Bretaña, una vez más, fue a la cabeza. En 1850 más de la mitad de la población británica vivía en pueblos y ciudades de más de 2.000 habitantes, y en 1900 la proporción alcanzó las tres cuartas partes. En aquella época la mayoría de las demás naciones industriales estaban al menos urbanizadas en un 50%, e incluso las naciones predominantemente agrícolas empezaron a mostrar una tendencia creciente a la urbanización. Por ejemplo, en el Imperio ruso, que en conjunto no tenía más de un 12,5% de la población viviendo en núcleos urbanos, Moscú y San Petersburgo podían enorgullecerse de tener poblaciones de un millón de habitantes o más.

La población de los países industriales no solo vivía en ciudades, sino que tenía preferencia por las más grandes. Por ejemplo, en Inglaterra y Gales la proporción de la población que vivía en las ciudades pequeñas (de 2.000 a 20.000 habitantes) se mantuvo más o menos constante, en torno a un 15%, desde los comienzos del siglo XIX hasta el presente, mientras que la proporción en las ciudades grandes (por encima de los 20.000 habitantes) se elevó del 27% a más del 70%.

En 1800 apenas había en Europa veinte ciudades con poblaciones de más de 100.000 habitantes, y ninguna en el hemisferio occidental; en 1900 había más de 150 en Europa y Norteamérica, y en 1950 más de 600. A mediados del siglo XX había más ciudades con una población superior a un millón (en ocasiones muy superior) que ciudades con una población de 100.000 en 1800.

Existen muchas razones sociales y culturales para que la gente prefiera vivir en las ciudades. Históricamente, la principal limitación en el crecimiento de las ciudades ha sido económica: la imposibilidad de satisfacer las necesidades básicas de las grandes poblaciones urbanas. Con las mejoras tecnológicas de la industria moderna, no solo se redujeron estas limitaciones, sino que en algunos casos consideraciones económicas exigieron el crecimiento de las ciudades. En las sociedades preindustriales la mayoría de la población —incluso la no agrícola— vivía en zonas rurales. Resultaba más barato llevar los productos acabados de la industria, como los tejidos y el hierro, a mercados lejanos, que transportar alimentos y materias primas a las concentraciones de trabajadores. La introducción de la energía del vapor y del sistema fabril, el paso del carbón vegetal al coque como combustible para la industria siderúrgica y las mejoras en el transporte y las comunicaciones cambiaron la situación. El desarrollo del sistema fabril requería una concentración de la mano de obra. La importancia adquirida por el carbón de piedra hizo que algunos de los centros industriales más importantes surgieran allí donde había yacimientos o cerca de ellos: el «Black Country» en Inglaterra, la zona del Ruhr en Alemania, el área alrededor de Lille en el norte de Francia y el área de Pittsburgh en Estados Unidos. Estos ejemplos revelan a su vez la importancia de los recursos naturales en el crecimiento económico moderno.

3. Agricultura

Uno de los grandes cambios estructurales en la economía que tuvieron lugar en el siglo XIX fue un descenso en el tamaño relativo del sector agrícola. Eso no implica, sin embargo, que la agricultura dejase de ser importante, más bien al contrario. El requisito para un descenso en el tamaño relativo del sector fue un incremento en la productividad agrícola, siendo el grado de disminución del primero proporcional al incremento de esta última. En otras palabras, la capacidad que tiene una sociedad para elevar sus niveles de consumo por encima de un mero nivel de subsistencia y de derivar una parte significativa de su mano de obra a otras actividades potencialmente más productivas depende de un aumento previo de la productividad agrícola. (Esta afirmación no tiene en cuenta la posibilidad de importar alimentos, a lo cual recurrieron la mayoría de los países industrializados, sobre todo Gran Bretaña, en cierta medida durante el siglo XIX; sin embargo, estos países también tenían unos sectores agrarios altamente productivos).

Un incremento en la productividad agrícola puede contribuir al desarrollo económico en su conjunto de cinco posibles formas:

1. El sector agrario puede aportar un excedente de población (mano de obra) que se ocupe de actividades no agrícolas.
2. El sector agrario puede abastecer de alimentos y materias primas para el sostenimiento de la población no agrícola.
3. La población agrícola puede servir de mercado para la producción de industrias fabriles y

comercios de servicios.
4. Por medio de la inversión voluntaria o de los impuestos, el sector agrario puede suministrar capital para invertir fuera de la agricultura.
5. Por medio de las exportaciones agrícolas, el sector agrario puede suministrar divisas que permitan a otros sectores obtener los necesarios insumos, ya sea bienes de capital o materias primas, no disponibles en el país.

Para que una sociedad se desarrolle económicamente, no es necesario que el sector agrario realice estas cinco funciones, pero es difícil imaginar una situación en la que el desarrollo económico pueda darse sin el apoyo de la agricultura en al menos dos o tres de ellas. Y para que eso suceda, la productividad agrícola debe aumentar. A comienzos del siglo XIX la agricultura británica ya era la más productiva de Europa. Este hecho estaba íntimamente relacionado con la temprana emergencia del industrialismo británico. Aunque la población agrícola siguió creciendo en números absolutos hasta la década de 1850, hacía mucho tiempo que había suministrado un excedente para actividades no agrícolas, un excedente que se vio acentuado en la segunda mitad del siglo XVIII y la primera mitad del siglo XIX. (Generalmente, eran los hijos e hijas de los agricultores, y no estos mismos, quienes dejaban el campo para desempeñar ocupaciones urbanas).

De igual modo, la agricultura británica satisfacía la mayoría de las necesidades de la nación en lo que respecta al alimento y algunas materias primas, como el centeno y el lúpulo para la industria cervecera y la lana. En la primera mitad del siglo XVIII incluso proporcionaba un excedente de grano para la exportación; aunque este desapareció después de 1760, los granjeros británicos continuaron abasteciendo la mayor parte del consumo nacional de alimento, incluso después de la revocación de las Leyes del Cereal *[Corn Laws]* en 1846. De hecho, el período que va desde mediados de la década de 1840 hasta mediada la década de 1870 fue la era de la *high farming*, cuando la agricultura británica, al igual que la industria de ese país, se hallaba en su relativa cima. Los avances técnicos —los arados de hierro ligeros, las trilladoras accionadas a vapor, las cosechadoras mecánicas, y el extendido uso de fertilizantes comerciales— incrementaron la productividad incluso más que la anterior introducción de la agricultura convertible y sus técnicas afines. Después de 1873, aproximadamente, con la creciente inundación de grano americano barato en el mercado, los granjeros británicos redujeron sus plantaciones de trigo pero muchos de ellos se pasaron a la producción de carne y productos lácteos con más alto valor añadido, con frecuencia usando grano importado como alimento. El próspero sector agrario también proporcionó un mercado disponible para la industria británica. De hecho, antes de mediados del siglo XIX la población rural de la nación constituía para la mayoría de las industrias un mercado mayor que las naciones extranjeras. Aunque hubo pocos ejemplos de renta agrícola invertida en la industria (excepto la industria del carbón, en la cual los ricos terratenientes a menudo financiaban el desarrollo de minas en sus fincas), la riqueza en tierras contribuyó de manera sustancial a la creación de capital social general: canales y carreteras de peaje en siglo XVIII y ferrocarriles en el XIX. En conjunto, por tanto, la agricultura británica desempeñó un importante papel en el desarrollo de la industria británica.

El papel de la agricultura en el continente difería del de Gran Bretaña, y de una región a otra. En general, hubo una correlación bastante estrecha entre la productividad agrícola y el éxito de la

industrialización, con un gradiente que va desde el noroeste de Europa hasta el sur y el este. La reforma agraria fue a menudo un requisito previo para la mejora sustancial de la productividad. Hay muchas clases de reforma agraria, sin embargo, y no todas produjeron el resultado pretendido.

Básicamente, la reforma agraria modifica el sistema de la tenencia de tierras. El movimiento de cercado en Inglaterra, que trajo consigo la creación de granjas relativamente grandes y compactas en lugar del sistema de campos abiertos, podría considerarse como una especie de reforma agraria. La Revolución francesa, que abolió el Antiguo Régimen y confirmó a los campesinos propietarios independientes en la posesión de sus pequeñas fincas, fue una clase distinta de reforma agraria. Las reformas del estilo francés se impusieron en algunos de los territorios ocupados por los franceses, sobre todo Bélgica y la orilla izquierda del Rin. En cambio, las reformas prusianas de 1807 y posteriores (véase capítulo 9), aunque emanciparon a los siervos, obligaron a estos últimos a ceder gran parte de su tierra a sus anteriores señores, lo que resultó en la creación de fincas aún mayores. Suecia y Dinamarca abolieron la servidumbre en la segunda parte del siglo XVIII e instituyeron movimientos de cercado, los cuales, hacia mediados del siglo XIX, habían creado una clase de ricos propietarios campesinos.

En otros lugares, la reforma agraria tuvo un resultado menos feliz. En el imperio de los Habsburgo, José II intentó aliviar las cargas sobre el campesinado en la década de 1780, con resultados indiferentes; la emancipación total tuvo que esperar a la revolución de 1848. En España e Italia intentos poco entusiastas de reforma agraria entraron en colisión con las necesidades de los gobiernos de obtener ingresos y estos dieron marcha atrás. Los estados balcánicos heredaron sus sistemas de tenencia de tierras desde el período de la dominación turca pero no hicieron serios intentos de modificarlos. Pequeñas propiedades de campesinos —frente al crecimiento de la población y la ausencia de una norma de primogenitura para evitar la subdivisión de propiedades— caracterizaron a Serbia y Bulgaria. Por otro lado, si bien Grecia y Rumanía también tenían pequeños campesinos propietarios, poseían asimismo grandes fincas cultivadas por granjeros arrendatarios. Ninguno de estos sistemas condujo a una alta productividad agrícola.

La Rusia imperial tuvo la distinción de sufrir dos clases muy diferentes de reforma agraria en el lapso de dos generaciones sucesivas. La emancipación de los siervos, llevada a cabo de mala gana en 1861 tras la derrota de la guerra de Crimea, no alteró de forma fundamental la estructura de la agricultura rusa. Los antiguos siervos, aunque liberados de sus señores, ahora pertenecían obligatoriamente a la comuna de campesinos, el *mir;* para abandonarlo, tenían que obtener un pasaporte especial, pero incluso si lo abandonaban, aún estaban obligados a pagar su parte de los impuestos y pagos de rescate. Las técnicas agrícolas no experimentaron cambios, y las franjas de terreno cultivable se redistribuían periódicamente entre las familias para compensar los cambios en el tamaño de las familias. Bajo estas circunstancias no es de extrañar que la productividad siguiera siendo baja y el malestar de los campesinos aumentase. Tras la revolución de 1905-1906, el gobierno abolió los posteriores pagos de rescate y decretó la llamada Reforma Stolypin (por el ministro que la ideó), que estipuló la propiedad privada de la tierra y la consolidación de las franjas de terreno en granjas compactas. Como resultado de esta «fuerte apuesta», la productividad de la agricultura rusa comenzó a subir, pero todo el país no tardó en verse inmerso en una guerra y una revolución.

La actuación de la agricultura francesa es, a primera vista, tan contradictoria y paradójica como la de la industria francesa. Aunque era el clásico hogar del campesino pequeño propietario, a quien con frecuencia se acusaba de estar orientado a la subsistencia y de ser técnicamente atrasado, Francia también tenía muchos granjeros progresistas. En 1882, cuando la *morcellement* (subdivisión de la propiedad) alcanzó su punto más alto, había unos 4,5 millones de parcelas de diez hectáreas o menos, pero representaban solo el 27% de la tierra. Estaban situadas principalmente en las regiones, menos fértiles, del sur y el oeste. Por otra parte, más del 45% de la tierra estaba en propiedades de cuarenta hectáreas o más, ubicadas sobre todo en el norte y el este, más fértiles. Estas prósperas explotaciones producían un excedente vendible para alimentar a la creciente población urbana y con unos niveles de nutrición en constante aumento. Además, a pesar del legendario apego a la tierra de los campesinos franceses, más de cinco millones de personas abandonaron la agricultura por otros empleos durante este período (como en Gran Bretaña, se trataba en su mayoría de los hijos y las hijas de agricultores y no de estos mismos). También hay cierta evidencia de que los ahorros originados en la agricultura se aplicaban a la inversión industrial, o al menos al capital general. Por último, la industria vinícola, que después de todo forma parte de la agricultura, sirvió como una fuente importante de ganancias en exportaciones.

En Bélgica, los Países Bajos y Suiza la agricultura había estado desde hacía tiempo orientada a los mercados. La productividad en los tres países se hallaba entre las más elevadas del continente. En Suiza la agricultura empleaba una media de 500.000 personas, alcanzando un máximo de aproximadamente 650.000 en 1850 para luego caer hasta alrededor de 450.000 en 1915; pero el *relativo* descenso fue superior al 60% de la mano de obra a comienzos del siglo XIX hasta alrededor del 25% en 1915. Lo mismo podría decirse de Bélgica y los Países Bajos.

En los diversos estados alemanes, y después en el nuevo imperio alemán, la agricultura adoptó formas muy variadas. En el suroeste, Baden y Württemberg había un gran número de pequeños campesinos propietarios como los de Francia; estas propiedades no tenían por qué ser ineficientes. En el norte y el este, en Mecklemburgo y las provincias prusianas de Pomerania y Prusia oriental y occidental, grandes fincas gestionadas por mano de obra contratada eran la norma; y estas no tenían por qué ser altamente eficientes. Tradicionalmente, estas grandes fincas habían exportado grano a Europa occidental al menos desde el siglo XV (véase capítulo 5). Durante el siglo XIX continuaron haciéndolo hasta que las importaciones a gran escala de grano americano y ruso obligaron a bajar los precios y trajeron consigo el retorno a políticas proteccionistas. Para entonces la población alemana había crecido tanto que ya no había excedente para la exportación, aunque los precios hubiesen sido competitivos. De hecho, en la década de 1890 Alemania importaba alrededor del 10% de su consumo de cereal.

La emancipación de los siervos en Prusia tras el Edicto de 1807 no trajo consigo ningún gran cambio inmediato. Mientras los campesinos permanecieron en sus terrenos, continuaron realizando sus obligaciones de costumbre y disfrutando de sus derechos consuetudinarios. Pero con el gradual crecimiento demográfico y el más rápido aumento de la demanda de trabajo en Renania desde mediados de siglo en adelante, la población se redistribuyó sustancialmente del este al oeste. Los números absolutos de la mano de obra agrícola siguieron creciendo hasta 1914, llegando a los 10 millones de personas en 1908; pero en proporción a la mano de obra total, el

sector agrícola descendió del 56% a mediados del siglo XIX a menos del 35% en 1914.

La agricultura contribuyó de forma importante al desarrollo económico de Dinamarca y Suecia, aunque no al de Noruega. Sin embargo, si se mira a todo el sector primario, que incluye la silvicultura y la pesca además de la agricultura, el cuadro es muy diferente. En todos los países el sector primario aportaba la mayor parte del suministro de alimento, así como los aumentos en la mano de obra para otros sectores (y en los casos de Noruega y Suecia especialmente, un incremento de la mano de obra agrícola americana a través de la migración). El sector primario también proporcionaba un mercado para la industria nacional y, al menos en Suecia, donde el estado construía ferrocarriles, contribuyó a la formación de capital por medio de impuestos. No obstante, la forma más espectacular en la cual los sectores primarios de los países escandinavos contribuyeron a su desarrollo económico fue a través de las exportaciones. La madera y sus productos derivados constituían la mayor parte de las exportaciones suecas antes de 1900, y la avena también era importante en las décadas medias del siglo. Tras el declive del negocio de la avena, Suecia exportaba algo de carne y productos lácteos. La madera también era un componente importante de las exportaciones noruegas, pero las industrias pesqueras aún lo eran más; en 1860 representaban el 45% de las exportaciones de mercancías, y este número estaba aún por encima del 30% poco antes de la Primera Guerra Mundial. Prácticamente todas las exportaciones de Dinamarca se componían de productos agrícolas con alto valor añadido.

Finlandia, que estaba gobernada por el zar de Rusia como un gran ducado, a veces es incluida con los países escandinavos. Sin embargo, a diferencia de ellos no experimentó ningún importante cambio estructural hasta muy avanzado el siglo XIX. Siguió siendo predominantemente agraria, con una agricultura de baja productividad y un promedio de rentas bajas. Su principal exportación era la madera, con algo de pulpa de madera a finales del siglo, lo que indujo un cambio estructural gradual.

El imperio de los Habsburgo, al igual que Alemania, estaba marcado por variaciones regionales. A comienzos del siglo XIX alrededor de tres cuartas partas de la mano de obra en la mitad austriaca del imperio (incluidas Bohemia y Moravia), y una proporción aún más alta en la mitad húngara, se dedicaba a la agricultura. Hacia 1870, cuando la cifra relativa a Austria había caído hasta en torno a un 60%, Hungría acababa de llegar a la posición que Austria mantuvo a comienzos del siglo. En vísperas de la Primera Guerra Mundial la proporción en la propia Austria y en Bohemia había caído por debajo del 40%, pero aún estaba por encima del 60% en Hungría.

El aumento de la producción agrícola, total y por trabajador, parece haber sido razonablemente satisfactorio a lo largo del siglo en ambas mitades del imperio. La población campesina constituía un adecuado, si no dinámico, mercado para textiles y otros artículos de consumo. La mitad húngara de la monarquía «exportaba» productos agrícolas, sobre todo trigo y harina, a la mitad austriaca a cambio de productos manufacturados e inversiones de capital. El fracaso del imperio en su conjunto en desarrollar exportaciones agrícolas importantes puede atribuirse principalmente a dos factores: las dificultades de transporte y el hecho de que el mercado nacional absorbía la mayor parte de la producción. La agricultura austrohúngara, como su industria, reflejaba fielmente la ubicación del imperio entre occidente y oriente.

España, Portugal e Italia —a las cuales ahora podríamos añadir Grecia, que era similar en

muchos aspectos— no experimentaron ninguna reforma agraria importante en el siglo XIX. Con bastante más de la mitad de la población dedicada a la agricultura, incluso en los primeros años del siglo XX, la productividad y las rentas de estos países seguían estando entre las más bajas de Europa. Dichas poblaciones no podían servir como florecientes mercados para la industria, menos aún proporcionarle capital a esta última. Aunque los cuatro países exportaban algunas frutas y vino, para cuya producción tenían un clima favorable, todos ellos permanecieron en parte dependientes de las importaciones para abastecerse de cereal para el pan.

Los pequeños países del sureste de Europa, en mayor medida aún que los del Mediterráneo, siguieron anclados en una agricultura atrasada e improductiva, que no les proporcionaba mercados para la industria ni mucho excedente de alimentos, materias primas o mano de obra para los mercados urbanos. Sin embargo, les aportaba un pequeño excedente para la exportación.

La Rusia imperial también seguía siendo abrumadoramente rural y agraria en vísperas de la Gran Guerra. No obstante, la agricultura desempeñó un papel algo diferente en Rusia de lo que lo hizo en el sureste de Europa o el Mediterráneo. Pese a su atraso, la agricultura rusa lograba alimentar al pueblo ruso y proporcionar un excedente para la exportación, que resultó ser decisivo para el impulso de Rusia hacia la industrialización a finales del siglo XIX y comienzos del XX. Antes se creía que el excedente para la exportación se producía a expensas de los campesinos, que estaban sujetos a fuertes impuestos («exportaciones de hambre»), pero recientes investigaciones sugieren que la productividad agrícola y los niveles de vida rurales estaban subiendo en Rusia, al menos después de 1885. Si esto es verdad, entonces Rusia estaba iniciando un proceso de desarrollo económico similar al de las naciones de Europa occidental y Estados Unidos.

La agricultura desempeñó un papel dinámico en el proceso de la industrialización americana y el ascenso de Estados Unidos a la posición de primera potencia económica del mundo. Desde la época colonial la agricultura no solo cubría con abundancia las necesidades de alimentos y de materias primas de la población no agrícola, sino que también suministraba la mayor parte de las exportaciones americanas. Las colonias del sur enviaban tabaco, arroz e índigo a Europa a cambio de los artículos manufacturados necesarios para el crecimiento de la economía colonial. Nueva Inglaterra y las colonias de la franja media atlántica intercambiaban pescado, harina y otros productos alimenticios con las Indias Occidentales por azúcar, melaza y los dólares de plata españoles que finalmente se convirtieron en la base del sistema monetario americano. En la primera mitad del siglo XIX el algodón se convirtió en el «rey» de las exportaciones americanas, con más del 80% de la producción total con destino al extranjero, principalmente a Lancashire. Tras la guerra de Secesión y con la apertura del Oeste más allá del Mississippi por medio del ferrocarril y el descenso de las tarifas de flete oceánicas, el maíz y el trigo se convirtieron en grandes mercancías de exportación. En esa época entre el 20 y el 25% de toda la producción agrícola iba a mercados extranjeros, comparado con solo entre el 4 y el 5% de la producción fabril.

La agricultura americana estaba orientada al mercado desde sus inicios; aunque hubo ejemplos de producción nacional de artículos domésticos y de ropa «tejida en casa», por ejemplo, los granjeros americanos pronto confiaron en dispersos artesanos rurales e industrias a pequeña escala para sus herramientas y otros productos manufacturados. Se ha calculado que en la década

de 1830 los hogares rurales (tanto en granjas como en aldeas) representaban más de tres cuartas partes del gasto total de los consumidores. Aunque esa proporción disminuyó con el aumento de la población urbana, la cantidad absoluta siguió en aumento. Antes de finalizar el siglo, empresas de venta por correo como Sears, Roebuk y Montgomery Ward hallaban rentable abastecer a la población rural de bienes de consumo estandarizados y producidos en masa. El rápido incremento natural de la población rural, en particular, también proporcionó mano de obra para las ocupaciones no agrícolas. Esta fuente de trabajo se vio complementada, sobre todo a partir de la década de 1880, por emigrantes procedentes de Europa (la mayoría de ellos también de origen rural), pero la mayor parte de la mano de obra no agraria aún era nativa. El origen rural de muchos notables hombres de negocios (por ejemplo, Henry Ford), políticos y estadistas (por ejemplo, Abraham Lincoln) es sintomático en ese sentido.

No hay datos adecuados para determinar, con alguna certeza, si la agricultura americana contribuyó o no de forma significativa a la formación de capital no agrícola; probablemente no lo hiciera. (Por otra parte, la gran cantidad de capital materializado en estructuras y equipos agrícolas era casi totalmente de origen agrario). En cualquier caso, está claro que el sector agrario de la economía americana contribuyó de forma muy positiva a la transformación industrial de Estados Unidos.

Estados Unidos no experimentó ni necesitó una reforma agraria al estilo europeo, pero sí experimentó un extraordinario estímulo a la economía agrícola en la disposición del ámbito público. Tras la guerra de Independencia el gobierno federal adquirió la propiedad titular de la mayor parte del Oeste más allá de los Apalaches, y tras la compra de Luisiana y las posteriores adquisiciones territoriales, de la mayor parte del Oeste más allá del Mississippi. Desde el comienzo el gobierno siguió una política de ventas a particulares (y algunas compañías) en tarifa simple: en otras palabras, estableció un mercado libre sobre la tierra. Al principio, sin embargo, la parcela mínima era tan grande (640 acres) que desalentó compras por parte de individuos de medios modestos, especialmente cuando las ventas debían ser en metálico o con crédito a corto plazo. La política evolucionó de forma gradual, no obstante, hacia parcelas más pequeñas y precios más bajos, una tendencia que culminó en la *Homestead Act* [Ley de Heredades] de 1862, que concedía a los colonos 160 acres gratuitos, a condición de que vivieran y cultivaran la tierra durante cinco años. Sin embargo, tras la *General Revision Act* de 1891, que reelaboró las leyes de la tierra, la mayor parte de las tierras restantes en el lejano Oeste fue retenida por el gobierno federal como bosques nacionales.

Quizá en ningún otro país la agricultura haya desempeñado un papel tan vital en el proceso de industrialización como en Japón. En la época de la restauración Meiji la población rondaba los 30 millones de habitantes: una alta densidad demográfica para los patrones occidentales. En el momento de la Primera Guerra Mundial la población había crecido a más de 50 millones, lo que le daba una densidad realmente muy alta. A pesar de esto, y de la escasez de tierra cultivable, la agricultura japonesa bastó para alimentar a la población durante la mayor parte del período previo a la guerra (algo de arroz se importaba de las colonias después de 1900) y para proveer la mayor parte de las exportaciones japonesas. Por medio del impuesto sobre la tierra, instituido en 1873, la agricultura también financió la mayor parte de los gastos del gobierno (94% en la década de 1870, y aún casi la mitad en 1900) y así, de forma indirecta, una parte de la formación de capital. A pesar de su pobreza, los campesinos japoneses constituían el mercado más grande

para la industria del país. Por último, también proveían de mano de obra a esa industria; la mano de obra agrícola cayó del 73% en 1870 al 63% en 1914, mientras que la proporción de mano de obra en el sector industrial ascendió desde menos de un 10% a casi un 20%.

4. Recursos naturales

La Europa industrial no experimentó ningún aumento prodigioso en la cantidad o la calidad de sus recursos naturales, comparada con la Europa preindustrial, pero, a consecuencia del cambio tecnológico y de la presión del incremento de la demanda, recursos anteriormente desconocidos o de poco valor adquirieron de repente una importancia enorme, o incluso crucial. Este fue sobre todo el caso del carbón de piedra, y aquellas regiones de Europa provistas de abundantes yacimientos de carbón se convirtieron en los lugares capitales de la industria pesada del siglo XIX (figura 8.2). Las regiones sin carbón tenían que importarlo, aunque, por supuesto, continuaron basándose en sus fuentes tradicionales de energía hidráulica y eólica. A finales del siglo XIX, con la introducción de la hidroelectricidad, aquellas regiones que disponían de energía hidráulica abundante, como Suiza, algunas zonas de Francia, Italia y Suecia-Noruega, obtuvieron una nueva fuente de energía de comparable valor.

Europa en su conjunto estaba relativamente bien provista de recursos minerales convencionales, como mineral de hierro, otros metales, sal y azufre. Algunos de ellos, como el estaño de Cornualles, se habían explotado desde la Antigüedad, y la mayoría de los demás lo habían sido de forma limitada en la Edad Media y en la época moderna, pero las demandas de la industria moderna intensificaron enormemente la necesidad de su utilización. Esto tuvo como consecuencia la prospección sistemática en busca de nuevos yacimientos, y la investigación científica y tecnológica para incrementar su explotación. En algunos casos, cuando se agotaban los recursos del país, la búsqueda de nuevos suministros se extendía a ultramar, donde el capital y la tecnología europeos facilitaban la apertura de nuevos territorios, como en el Oeste americano, los dominios británicos, y zonas de Latinoamérica. En la segunda mitad del siglo XIX, la búsqueda de materias primas, junto con otros motivos, llevó a las naciones europeas a extender cada vez más su control político a las zonas de África y Asia poco organizadas o con gobiernos débiles. Incluso Japón, recién industrializado, buscó nuevos recursos de alimento y energía a finales del siglo XIX estableciendo colonias en Taiwán y Corea, y más tarde, en el siglo XX, en Manchuria e Indonesia.

Al mirar de nuevo la tabla 8.2 y comparando los incrementos de población en las principales regiones del mundo, se puede ver que mientras los aumentos poblacionales ejercían presión sobre el uso agrícola de la tierra existente, la adopción de nueva tecnología también permitió que la población se expandiera más allá de los límites previos cuándo y dondequiera se iniciase la industrialización. Así, los empresarios de las principales naciones industriales buscaron en todo el mundo posibles fuentes de explotación. Gracias al desarrollo de nueva tecnología, fuentes de recursos existentes pero no descubiertas hasta entonces como el carbón, el mineral de hierro, el cobre y finalmente el petróleo, se volvieron valiosos.

4.1 Desarrollo y difusión de la tecnología

Simon Kuznets, premio Nobel de Economía, se refirió al período en que vivimos como la «época económica moderna»[17]. Según él, una época económica la determinan y la configuran las aplicaciones y las ramificaciones de una «innovación trascendental». Por ejemplo, desde su punto de vista la innovación trascendental de la Edad Moderna en la historia europea fue el desarrollo de las técnicas de navegación y las relacionadas con ella, que hicieron posible el descubrimiento de América y de las rutas marítimas a Oriente, logros que Adam Smith calificó en 1776 como «los dos acontecimientos más grandes e importantes registrados en la historia de la humanidad»[18]. Según Kuznets (y Smith, sin duda, habría estado de acuerdo), gran parte de la historia económica —e incluso política, social y cultural— que se desarrolló entre los años 1492 y 1776 puede explicarse haciendo referencia al progreso de las exploraciones y los descubrimientos, el comercio marítimo, el crecimiento de las fuerzas navales y fenómenos relacionados con los anteriores.

La época económica actual (moderna), en palabras de Kuznets, comenzó en la segunda mitad del siglo XVIII, y la innovación trascendental que la explica es «la aplicación general de la ciencia a los problemas de la producción económica»[19]. Como se apuntó en el capítulo anterior, durante el siglo XVIII, e incluso en la primera mitad del XIX, el conocimiento científico como tal se aplicó solo de forma limitada en los procesos económicamente productivos. Ese período de la historia de la tecnología que se extiende desde principios del siglo XVIII hasta aproximadamente 1860 o 1870 se considera más como la era del artesano-inventor. A partir de ese momento, no obstante, las teorías científicas constituyeron cada vez más la base de los procesos de producción —sobre todo en las nuevas industrias, como la electricidad, la óptica y la química orgánica—, pero también influyeron de manera considerable en las evoluciones técnicas de la metalurgia, la producción de energía, la elaboración y conservación de alimentos, y en la agricultura, por mencionar solamente los campos más importantes.

Al analizar el proceso de cambio tecnológico de cualquier período de la historia, pero especialmente en la época económica moderna, es importante tener en cuenta las diferencias entre tres términos íntimamente relacionados aunque conceptualmente distintos: *invención*, *innovación* y *difusión* de nueva tecnología. Invención, en términos de tecnología, se refiere a una novedad patentable de naturaleza mecánica, química o eléctrica. En sí mismo, el *invento* no tiene una importancia económica concreta. Solamente cuando se inserta en un proceso económico —es decir, cuando se convierte en una *innovación*— adquiere importancia económica. Por ejemplo, el invento de James Watt del condensador independiente para la máquina de vapor de Newcomen, que patentó en 1769, no desempeñó ningún papel en la economía hasta que en 1776, en asociación con Matthew Boulton, empezó a producir y comercializar las máquinas de vapor. La *difusión* alude al proceso por el cual se extiende una innovación dentro de una industria dada, entre diversas industrias e internacionalmente a través de las fronteras geográficas. Difusión no significa en modo alguno un proceso automático de copia de la innovación inicial. Dadas las distintas necesidades sectoriales, las diferentes proporciones de los factores en los distintos contextos ambientales y las diferencias culturales entre las naciones, el proceso de difusión puede enfrentarse a problemas similares a los que supone introducir una innovación original.

La superioridad industrial que Gran Bretaña había conseguido en el primer cuarto del siglo

XIX se basaba en los avances tecnológicos de dos industrias importantes, la industria textil del algodón y la fabricación del hierro, sustentadas por un uso generalizado del carbón de piedra como combustible industrial y por la creciente utilización de la máquina de vapor como fuente de energía mecánica. La mecanización del hilado del algodón estaba terminada prácticamente en 1820, constituyendo la primera industria fabril moderna, mientras que la del tejido apenas había comenzado. Las otras industrias textiles principales, la lana y el lino, también estaban empezando a mecanizarse, aunque estas, junto con las del tejido del algodón, avanzaron mucho en las décadas siguientes. La industria del hierro había completado ya el paso a la fundición con coque y el uso del proceso de pudelación y laminado para refinar el producto del alto horno. El carbón de piedra se utilizaba de forma general; no solo como combustible de las máquinas de vapor, los altos hornos y los hornos de pudelación, sino también en muchas otras industrias, como la fabricación del vidrio, el refinado de la sal, la elaboración de cerveza y las destilerías. Las máquinas de vapor suministraban energía a las fábricas textiles y a las fundiciones de hierro, y hacían funcionar las bombas en las minas de carbón y estaño; también se utilizaban, aunque en menor medida, en los molinos harineros, las fábricas de cerámica y otras industrias.

En los cincuenta años siguientes —es decir, hasta 1870 aproximadamente— los esfuerzos de muchos empresarios industriales continentales, en ocasiones instigados por sus propios gobiernos, se consagraron a adquirir y adaptar los avances tecnológicos de la industria británica. Algunos detalles de estos esfuerzos quedan descritos en los capítulos dedicados a la difusión de la industria. Mientras tanto, sin embargo, el ritmo del cambio tecnológico se aceleró y se extendió a muchas industrias hasta entonces no afectadas por la tecnología científica (o influida por la ciencia). De hecho, algunas industrias que no existían previamente nacieron como resultado de los descubrimientos científicos. Las industrias textiles, las que más mano de obra empleaban y las más importantes en términos de valor de producción de todas las industrias fabriles en casi todos los países, experimentaron numerosas mejoras técnicas secundarias que ayudaron a expandir la producción enormemente. Muchas innovaciones fueron obra de empresarios industriales continentales y americanos, en su búsqueda por alcanzar o sobrepasar la eficacia técnica de sus rivales británicos. No obstante, en conjunto no hubo adelantos técnicos importantes comparables a la notable serie de innovaciones del último tercio del siglo XVIII. Aunque este no fue el caso en otras industrias. Muchos de los avances técnicos más revolucionarios tuvieron lugar mucho después de las fechas convencionales que se asignan a la revolución industrial en Gran Bretaña.

4.2 Fuerza motriz y producción de energía

Cuando la patente básica de Watt caducó en 1800, no llegaban a 500 las máquinas de vapor en Gran Bretaña, y en el continente solamente había algunas decenas. Su contribución a la evolución de la tecnología del vapor fue fundamental, pero las máquinas de Watt tenían muchas limitaciones como máquinas motrices. En primer lugar, su eficacia térmica era baja, por lo general menos del 5% (es decir, extraían menos del 5% del trabajo teóricamente posible de la energía calorífica consumida). Como promedio, generaban solo unos 15 caballos de fuerza, poco más que un molino de viento o de agua de mediana eficiencia. Además, eran grandes, pesadas y

propensas a tener averías. Por último, funcionaban a una presión relativamente baja, solo unas pocas libras por encima de la presión atmosférica, lo que limitaba mucho su eficacia. Varias razones explicaban su restringida utilidad, entre ellas el imperfecto conocimiento científico, la insuficiente resistencia de los metales utilizados para su construcción y la carencia de herramientas apropiadas.

Los siguientes cincuenta años presenciaron varios avances importantes en la tecnología del vapor. A ello contribuyeron varios factores: metales más resistentes y ligeros, herramientas más precisas y un mejor conocimiento científico que incluía mecánica, metalografía, calorimetría y la teoría de los gases, así como la embrionaria ciencia de la termodinámica. Aunque es probable que los científicos aprendieran más de la máquina de vapor —que culminó con la formulación de Helmholtz del primer principio de la termodinámica en 1847— de lo que contribuyeron a ella, sus aportaciones no fueron despreciables. Los primeros avances, sin embargo, vinieron de mecánicos prácticos e ingenieros como Richard Trevithick, de Cornualles, y el estadounidense Oliver Evans, que construyó y experimentó con máquinas de alta presión, que Watt consideraba peligrosas y poco prácticas. Estos y otros experimentos llevaron al uso de las máquinas de vapor para propulsar barcos y locomotoras, con profundas consecuencias para la industria del transporte. También en la industria se utilizaron muchas. En 1850 Francia tenía 5.000 máquinas fijas o estacionarias, Bélgica más de 2.000, Alemania casi 2.000 y el Imperio austriaco cerca de 1.200. Aunque no se conocen cifras exactas, es probable que Gran Bretaña tuviera más máquinas de vapor que todos los países continentales juntos. En 1838 solamente las industrias textiles (que eran las mayores usuarias) contaban con más de 3.000. En comparación, Estados Unidos en 1838 tenía menos de 2.000 máquinas de vapor fijas en todas sus industrias.

La potencia y la eficacia de las máquinas también aumentaron enormemente. Las máquinas que producían de 40 a 50 caballos de vapor eran ya normales, y algunas superaban los 250. La eficacia térmica era tres veces mayor que la de las mejores máquinas de Watt. Se introdujeron máquinas compuestas, de doble y triple acción. En 1860 las grandes máquinas de barco compuestas podían desarrollar más de 1.000 caballos.

El progreso tecnológico también se dio en el caso de la principal competidora de la máquina de vapor: la rueda hidráulica. A partir de 1760, mientras Watt experimentaba y mejoraba la máquina de vapor, otros ingenieros e inventores dedicaron sus esfuerzos a mejorar la rueda hidráulica. Introdujeron nuevos diseños más eficaces y, a consecuencia de la caída del precio del hierro, las grandes ruedas totalmente metálicas se hicieron de uso común. En las primeras décadas del siglo XIX algunas ruedas muy grandes podían generar más de 250 caballos. Además, en las décadas de 1820 y 1830 científicos e ingenieros franceses inventaron y perfeccionaron la turbina hidráulica, un dispositivo muy eficaz para convertir la fuerza de los saltos de agua en energía útil. Aunque no goza de aprecio general, la energía hidráulica alcanzó su punto culminante (aparte de los generadores de electricidad, que vinieron después) en el tercer cuarto del siglo XIX. Solo a partir de 1850, y, de forma más evidente, de 1870, la energía de vapor se distanció claramente de su competidora. A finales del siglo XIX ya se habían alcanzado los límites efectivos de la máquina de vapor alterna, con algunos motores náuticos de triple expansión capaces de generar 5.000 caballos. Pero incluso estas enormes instalaciones eran inadecuadas para el nuevo uso de la energía de vapor: la generación de electricidad. La razón era

que la velocidad máxima de rotación del eje cigüeñal que podía conseguir un motor alterno era demasiado baja para las velocidades mucho mayores que exigía una dinamo o un generador eléctrico. Además, las vibraciones del motor alterno eran perjudiciales para la generación eficaz de electricidad. La solución a esos problemas se encontró con la turbina de vapor, desarrollada en el decenio de 1880 por el ingeniero británico Charles A. Parsons y el inventor sueco Gustav de Laval. El progreso con este nuevo aparato fue rápido, y para las primeras décadas del siglo XX era posible generar más de 100.000 kilovatios a partir de una sola instalación.

5. Desarrollo e implantación de la electricidad

Los fenómenos eléctricos se habían observado desde antiguo, pero todavía en el siglo XVIII la electricidad era considerada una simple curiosidad. Hacia finales de ese siglo las investigaciones de Benjamin Franklin en Estados Unidos y las de los italianos Luigi Galvani y Alessandro Volta, que inventaron la pila voltaica o batería, la elevaron del estatus de truco de salón a objetivo de laboratorio. En 1807 sir Humphry Davy descubrió la electrolisis, el fenómeno por el cual una corriente eléctrica descompone los elementos químicos en ciertas soluciones acuosas, lo que dio origen a la industria del galvanizado. La fase siguiente en el estudio de la electricidad estuvo dominada por el discípulo de Davy, Michael Faraday, el físico danés Hans Oersted y el matemático francés André Ampère. En 1820 Oersted observó que una corriente eléctrica produce un campo magnético alrededor de los conductores, lo que llevó a Ampère a formular una relación cuantitativa entre la electricidad y el magnetismo. Entre 1820 y 1831 Faraday descubrió el fenómeno de la inducción electromagnética (la generación de corriente eléctrica haciendo girar un imán dentro de una bobina de cable) e inventó un primitivo generador manual. Basándose en estos descubrimientos, Samuel Morse desarrolló el telégrafo eléctrico en Estados Unidos entre 1832 y 1844. Pero el uso industrial de la electricidad se retrasó por las dificultades que implicaba la invención de un generador económicamente eficaz.

Científicos e ingenieros experimentaron con toda una serie de aparatos con el fin de generar electricidad, y en 1873 un fabricante de papel del sureste de Francia unió su turbina hidráulica, que sacaba agua de los Alpes, a una dinamo. Esta innovación en apariencia sencilla tuvo importantes consecuencias a largo plazo, pues permitió que regiones sin carbón, pero ricas en energía hidráulica, abasteciesen sus propias demandas de energía. El invento de la turbina de vapor en la década siguiente liberó la generación de electricidad de los lugares donde existía la energía hidráulica e inclinó de nuevo la balanza de la energía en favor del carbón y el vapor. Sin embargo, el desarrollo de la energía hidroeléctrica adquirió una tremenda importancia para los países escasos de carbón, previamente en la retaguardia del desarrollo industrial.

Multitud de aplicaciones prácticas de la electricidad fueron desarrollándose al mismo tiempo. La electricidad se había utilizado en la nueva industria del galvanizado y en la telegrafía desde 1840. Los faros empezaron a utilizar arcos voltaicos eléctricos en la década de 1850 y en la de 1870 estos se utilizaban ya en numerosas fábricas, tiendas, teatros y edificios públicos. El perfeccionamiento de la lámpara eléctrica incandescente entre 1878 y 1880, conseguido casi de forma simultánea por Joseph Swan en Inglaterra y Thomas Edison en Estados Unidos, convirtió en obsoleta la iluminación del arco e inauguró un auge de la industria eléctrica. Durante varias

décadas la electricidad compitió de cerca con otras dos fuentes de iluminación perfeccionadas hacía poco: el gas de hulla y el queroseno.

La electricidad tiene muchos otros usos además de la iluminación. Es una de las formas de energía más versátiles. En 1879, el mismo año en que Edison patentó su lámpara eléctrica, el alemán Werner von Siemens inventó el trolebús eléctrico o tranvía, que tuvo consecuencias revolucionarias para el transporte de masas en las crecientes metrópolis de la época. En pocos años los motores eléctricos habían encontrado docenas de aplicaciones industriales y los inventores ya estaban empezando a pensar en aparatos electrodomésticos. La electricidad también podía utilizarse para producir calor, y de este modo pasó a emplearse en la fundición de metales, sobre todo del recién descubierto aluminio.

5.1 Surgimiento y difusión del petróleo

El petróleo es otra de las grandes fuentes de energía que adquirió preponderancia en la segunda mitad del siglo XIX. Aunque ya se conocía y se había utilizado con anterioridad gracias a descubrimientos accidentales, su explotación comercial empezó con la perforación del pozo de Drake en Titusville, Pennsylvania, en 1859. Al igual que la electricidad, el petróleo líquido y su derivado, el gas natural, se utilizaron al principio primordialmente como fuentes de iluminación. El petróleo crudo se compone de varias sustancias o «fracciones». De estas, el queroseno se consideró al principio como la más valiosa por su adecuación para las lámparas de aceite. Otras fracciones se utilizaron como lubricantes, cuya demanda aumentó rápidamente con la extensión de la maquinaria con piezas móviles, y con propósitos medicinales. Las fracciones residuales, más pesadas, tratadas al principio como desechos, al final se usaron como medio de calefacción doméstica e industrial, en competencia con el carbón y otras fuentes de energía tradicionales. Las fracciones más ligeras, más volátiles, como la nafta y la gasolina, durante mucho tiempo se consideraron peligrosas. Mientras tanto, sin embargo, varios inventores e ingenieros, sobre todo los alemanes Nikolaus Otto, Karl Benz y Gottfried Daimler, experimentaban con los motores de combustión interna. En 1900 se habían diseñado ya varios, utilizando la mayoría de ellos como combustible alguna de las diversas destilaciones del petróleo líquido, como la gasolina y el gasóleo. Sin duda, el uso más importante del motor de combustión interna fue en vehículos de transporte ligero, como automóviles, camiones y autobuses; en manos de empresarios como los franceses Armand Peugeot, Louis Renault y André Citroën, el inglés William Morris y el estadounidense Henry Ford, dio origen a una de las industrias más importantes del siglo XX. El motor de combustión interna también tuvo aplicaciones industriales, y en el siglo XX hizo posible el desarrollo de la industria aeronáutica.

5.2 Acero barato

A principios del siglo XIX los procesos de fundición y pudelación con coque para producir arrabio y refinarlo para hacer hierro forjado estaban prácticamente generalizados en Gran Bretaña, lo que proporcionaba a los fundidores británicos una ventaja competitiva sobre sus colegas extranjeros. En la segunda mitad del siglo XVIII se habían hecho intentos tanto en Francia

como en la Silesia prusiana, bajo patronato real, para introducir la fundición de coque, pero no tuvo mucha aceptación económica y, en el clima de agitación de las guerras revolucionarias y napoleónicas, no se llevaron a cabo más experimentos. Con la vuelta de la paz en 1815, los fundidores continentales se apresuraron a adoptar los métodos de pudelación y laminado para convertir el arrabio en hierro forjado, pero, a causa de la diferencia en precios relativos del carbón vegetal y del carbón de coque entre el continente y Gran Bretaña, tardaron más en adoptar el fundido de coque. Los primeros altos hornos que funcionaron con coque en el continente se construyeron en Bélgica (que entonces constituía una parte de los Países Bajos Unidos) a finales de la década de 1820; algunos fundidores franceses adaptaron el coque en las décadas de 1830 y 1840, pero el proceso no se hizo predominante hasta la década de 1850. Alemania tardó incluso más en adoptar el fundido con coque, con la gran demanda que se produjo en la década de 1850. En Estados Unidos, con sus abundantes reservas de madera para carbón vegetal y la alternativa al coque que suponía la antracita del este de Pennsylvania, no se adoptó de forma general el fundido de coque hasta después de la guerra civil. En el resto de Europa —Suecia, el Imperio austriaco, Italia y regiones de Rusia— persistieron tenazmente las pequeñas industrias mantenidas con carbón vegetal. La única innovación técnica importante en la industria siderúrgica en la primera mitad del siglo XIX fue el tiro o corriente de aire caliente, patentado por el ingeniero escocés James B. Neilson en 1828. Utilizando gases residuales para calentar previamente el aire utilizado en el alto horno, la corriente de este permitía una combustión más completa del combustible, disminuía su consumo y aceleraba el proceso de fundido. Los fundidores de Escocia, del continente, e incluso los de Estados Unidos, lo adoptaron rápidamente, pero los de Inglaterra y Gales tardaron más tiempo.

Las innovaciones tecnológicas más notables que afectaron a la industria siderúrgica tuvieron lugar en la segunda mitad del siglo, en relación con la fabricación del acero. El acero es en realidad una variedad especial del hierro; contiene menos carbono que el arrabio o hierro colado, pero más que el hierro forjado. En consecuencia, es menos frágil que el primero, pero más resistente y duradero que el último. Se fabricaba desde hacía ya varios siglos, pero en pequeñas cantidades a un alto coste, de forma que su uso estaba limitado a productos de alta calidad, como limas, muelles de reloj, instrumental quirúrgico, hojas de espada y cubertería fina. En 1856 Henry Bessemer, un inventor inglés, patentó un nuevo método para producir acero directamente del hierro fundido, eliminando el proceso de pudelación y ofreciendo un producto superior (figura 8.3). La producción del acero de Bessemer aumentó rápidamente y desplazó pronto al hierro ordinario en gran variedad de usos. Sin embargo, el proceso Bessemer no siempre producía un acero de alto grado homogéneo y no podía ser utilizado con minerales de hierro fosfóricos. Para remediar este defecto inicial, en el decenio de 1860 un equipo de metalúrgicos franceses formado por Pierre Martin y su hijo Émile, y los hermanos Siemens, Friedrich en Alemania y William en Inglaterra, desarrollaron el horno de solera abierta u horno de Siemens-Martin. Era más lento y algo más costoso que el proceso de Bessemer, pero ofrecía un producto de mayor calidad. En 1878 dos primos ingleses, Sidney G. Thomas y Percy C. Gilchrist, plantearon el proceso «básico» (así llamado porque utilizaba piedra caliza y otras materias básicas para revestir el convertidor de Bessemer o el horno de solera abierta y neutralizar el fósforo ácido del mineral), lo que permitió el uso de las abundantes menas de hierro que contenían fósforo. Como resultado de estas y otras innovaciones, la producción mundial anual de

acero aumentó de menos de medio millón de toneladas en 1865 a más de 50 millones de toneladas en vísperas de la Primera Guerra Mundial.

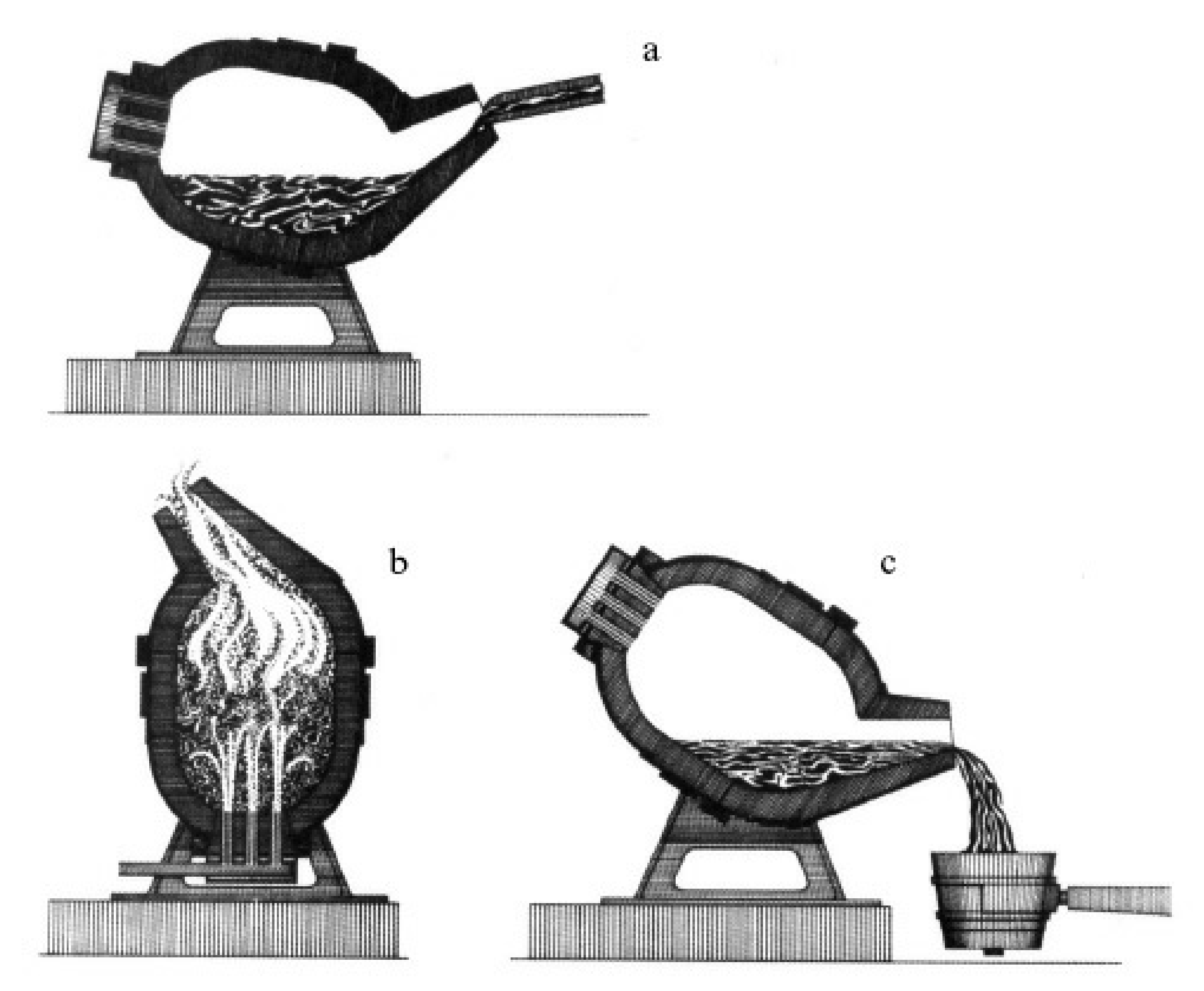


Figura 8.3 El convertidor Bessemer. Producía introduciendo aire a través del hierro fundido para quemar el exceso de carbono. La imagen en sección (a) muestra el hierro fundido siendo cargado, mientras que (b) muestra el convertidor en posición vertical sobre el horno. La sección (c) muestra el acero fundido vertido en un cubo.
FUENTE: Brian Bracegilrdle, *The Archaeology of the Industrial Revolution,* Londres, 1974.

La expansión de la industria del acero tuvo un profundo impacto en otras industrias, tanto en las que la abastecían (como el carbón), como las que se servían de él. Los raíles de acero para el ferrocarril duraban más y eran más seguros que los de hierro. Las planchas de acero para la construcción naval dieron como resultado barcos más grandes, más ligeros y más rápidos y también podían utilizarse para acorazar los buques de guerra. El uso de travesaños y vigas de acero hizo posible la construcción de los rascacielos y gran variedad de estructuras diferentes. El acero no tardó en reemplazar al hierro y a la madera en herramientas, juguetes y cientos de productos que iban desde las máquinas de vapor hasta las horquillas.

6. El transporte y las comunicaciones

La locomotora de vapor y sus inseparables compañeras, las vías de hierro (o acero), se convirtieron más que cualquier otra innovación tecnológica del siglo XIX, en el paradigma del proceso de desarrollo económico (figura 8.4). Eran a la vez los símbolos y los instrumentos de la industrialización. Antes del ferrocarril la insuficiente infraestructura del transporte constituía el principal obstáculo para la industrialización tanto en la Europa continental como en Estados Unidos. Al carecer de una red natural de vías fluviales similar a la británica y lastrados por las mayores distancias a cubrir, los industriales continentales y estadounidenses se encontraban encerrados en mercados locales que ofrecían un ámbito limitado para la especialización extensiva y la adquisición de bienes de equipo caros. El ferrocarril y, en menor medida, el barco de vapor, cambiaron esta situación. Los ferrocarriles ofrecían un transporte más barato, rápido y seguro; además, durante la época de su construcción, desde aproximadamente 1830 hasta el final del siglo, su demanda de hierro, carbón, madera, ladrillos y maquinaria demostró ser un poderoso estímulo para las industrias que los suministraban.





Figura 8.4 Construida para ganar una prueba de velocidad entre diseños rivales en 1829, la Rocket (cohete) de Stephenson *(arriba)* condujo a rápidos avances en tecnología, hasta culminar en las enormes locomotoras de vapor *(abajo)* que transformaron el transporte terrestre en todo el mundo desde de 1850.
FUENTE: *Rocket,* Science Museum, Londres, y *The Railroad scene,* de William D. Middleton, Nueva York, 1927.

Como se ha apuntado en el capítulo anterior, a finales del siglo XVIII las cuencas carboníferas

británicas tenían muchos kilómetros de vías por las cuales circulaban las vagonetas, impulsadas por la fuerza de la gravedad, por caballos o por seres humanos. La inauguración de la línea Stockton-Darlington en 1825 anunció el comienzo de la era del ferrocarril, y en 1830 se inauguró el ferrocarril Liverpool-Manchester, el primero diseñado específicamente para locomoción de vapor y como transporte común. A partir de entonces la red ferroviaria británica se desarrolló con rapidez. Gran Bretaña poseía la experiencia técnica y las reservas de capital necesarias para la construcción; el parlamento, bajo el influjo de las ideas liberales sobre política económica que acababan de imponerse, pronto otorgó concesiones a sociedades anónimas privadas. Se produjo un frenesí de especulación y construcción («manías», como fueron llamadas), inevitablemente interrumpido por crisis financieras. Sin embargo, en 1850 Gran Bretaña había construido más de una cuarta parte de su futura red, casi tanto como el resto de Europa en conjunto (véase tabla 8.3).

Tabla 8.3 Crecimiento del ferrocarril (longitud de las líneas abiertas, en kilómetros)

País	*1840*	*1870*	*1914*	*1950*
Austria-Hungría	144	6.112	22.981	28.614
Francia	410	15.444	37.400	41.300
Alemania	469	18.876	61.749	49.819
Italia	20	6.429	19.125	21.550
Rusia	27	10.731	62.300	116.900
España	0	5.395	15.256	18.098
Reino Unido	2.390	21.558	32.623	33.803
Estados Unidos	4.510	85.170	405.724	396.380
China	0	0	9.982	22.200
India	0	7.678	56.786	54.845
Japón	0	0	11.480	27.401
Australia	0	1.529	33.053	44.460
Argentina	0	732	31.186	42.864
Brasil	0	745	26.062	36.681
México	0	349	20.447	23.332
Sudáfrica	0	102	14.471	20.175

FUENTE: B. R. Mitchell, *European Historical Statistics, 1750-1970,* Nueva York, 1975; International Historical Statistics: Africa, Asia and Oceania, 1750-1988, Nueva York, 1985; International Historical Statistics: The Americas, 1750-1988, Nueva York, 1993; Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970, Washington, D.C., 1975.

Francia, Austria y Estados Unidos tenían ferrocarriles cortos tirados por caballos hacia 1830 (Francia contaba incluso con unos pocos kilómetros de ferrocarril de vapor), pero Estados Unidos no tardó en aventajar incluso a Gran Bretaña y rivalizar con toda Europa en su

construcción. Se atrajo el capital y los proveedores europeos, así como el entusiasmo de los promotores privados y de los gobiernos locales y estatales, para cubrir las vastas distancias del país. No obstante, muchas de estas líneas ferroviarias fueron construcciones de calidad deficiente y no siguieron ningún patrón determinado.

Bélgica fue el país del continente europeo que mejor planeó y construyó el ferrocarril. Como celebración de su recién ganada independencia (de los Países Bajos Unidos), el gobierno representante de la clase media decidió construir una extensa red a cargo del Estado para facilitar la exportación de los productos manufacturados belgas y hacerse con el comercio de tránsito del noroeste de Europa. El primer tramo, y el primer ferrocarril totalmente de vapor del continente, se inauguró en 1835. Diez años después se había terminado la red básica estatal, después de lo cual la labor de construir ramales y líneas secundarias corrió a cargo de la empresa privada.

Francia y Alemania fueron las únicas otras naciones continentales que hicieron un progreso importante en el ferrocarril hacia mitad de siglo. Alemania, aunque estaba dividida en varios estados independientes y rivales, tuvo más éxito. Comenzando con la corta línea Nuremberg-Fürth en 1835, la construcción tuvo lugar a un ritmo distinto en los diferentes estados del país, pero en general fue rápido. Algunos de ellos adoptaron una política de propiedad estatal; otros dejaron el ferrocarril a la empresa privada, aunque normalmente con subvenciones. Otros incluso permitieron que coexistieran la empresa estatal y la privada. En Francia, aunque tenía un gobierno centralizado y contaba en 1842 con un extenso proyecto de ferrocarril centrado en París, la construcción ferroviaria evolucionó de forma más lenta. Las discusiones parlamentarias sobre la preponderancia de la empresa privada o la estatal y los conflictos regionales respecto a la ubicación de las líneas principales pospusieron la era del ferrocarril en este país hasta la llegada del Segundo Imperio. A partir de 1852 la construcción procedió con rapidez.

En los demás países el progreso fue mínimo antes de mediados de siglo. El primer ferrocarril del Imperio austriaco, una línea tirada por caballos en Bohemia entre Budweiss y Linz, databa de la década de 1820. En 1836 el gobierno otorgó la concesión para el primer ferrocarril de vapor a una compañía privada patrocinada por la familia Rothschild, pero en 1842 el Estado emprendió la construcción del ferrocarril por su cuenta, política que continuó hasta que las dificultades financieras de la siguiente década forzaron al Estado a ponerlas en manos de las compañías privadas. A mitad del siglo solo funcionaban unos 1.700 kilómetros de ferrocarril, estatal y privado, y esos casi exclusivamente en Bohemia y en las regiones de habla alemana del imperio.

Los Países Bajos aceleraron su construcción a finales de la década de 1830 y principios de la siguiente, lo que estableció la conexión entre las principales ciudades, pero los resultados financieros fueron pobres y el ferrocarril cayó en desgracia. Los excelentes canales holandeses y las pocas carreteras de ladrillo que cruzaban las llanuras eran suficientes para las necesidades del comercio interior. Los Países Bajos aún vivían del mar y se comunicaban con el interior por el Rin y el Mosa. La red de ferroviaria no se conectó con la del resto de Europa hasta 1856.

En la península de Italia se habían construido algunos tramos ferroviarios cortos en los decenios de 1830 y 1840, pero, con lo dividido que se hallaba el país en principados pequeños y empobrecidos, el ferrocarril hizo pocos progresos hasta el advenimiento del estadista Camillo de Cavour en el reino de Cerdeña en la década de 1850. Suiza y España habían inaugurado pequeñas líneas en la década de 1840, pero, al igual que en Italia, la construcción importante no comenzó hasta la década de 1850.

El gobierno del zar, por su parte, tras conectar por vía férrea en 1838 la ciudad de San Petersburgo con el palacio imperial de verano, ubicado fuera de la ciudad, no se aventuró de nuevo en la construcción ferroviaria hasta mediada la década de 1840. Entonces emprendió, sobre todo por razones militares y por medio de préstamos del extranjero, las líneas básicas desde San Petersburgo a Moscú y desde San Petersburgo a las fronteras austriaca y prusiana. (Se dice que Nicolás I resolvió una disputa entre sus ingenieros sobre la ruta ferroviaria entre Moscú y San Petersburgo trazando en el mapa con una regla una línea recta entre las dos ciudades y diciendo: «Esta es, señores, la línea que quiero que construyan»). Sin embargo, se llegó a 1850 con solo un corto tramo, desde Varsovia hasta la frontera austriaca, en funcionamiento.

En los demás lugares del este y el sureste de Europa, ya fueran áreas dominadas por un emperador, zar o sultán, hacia 1850 ni siquiera se pensaba en el ferrocarril. Incluso en occidente, Dinamarca solo estaba empezando a hacer proyectos, y tres países —Suecia, Noruega y Portugal — no tenían ferrocarril ni proyectos.

La segunda mitad del siglo XIX fue la gran era de la construcción del ferrocarril, en Europa y en todas partes, como se desprende de la tabla 8.3. Los ingenieros británicos, a la cabeza en experiencia y líderes en la técnica de fundición y mecánica, construyeron algunos de los primeros ferrocarriles del continente y más tarde fueron los responsables de la mayor parte de la construcción en India, Latinoamérica y África del Sur. Los estadounidenses construyeron su propio ferrocarril desde el principio, aunque con la ayuda de capital y equipo europeos (principalmente británicos). Los franceses, tras algunas lecciones de los británicos, no solo construyeron su propio ferrocarril, sino la mayoría de los del sur y el este de Europa, incluida Rusia. Los alemanes también construyeron la mayoría de sus vías férreas, y algunas en el este de Europa y Asia, al mismo tiempo que fortalecían sus enormes ingeniería y metalurgia.

Las primeras locomotoras, aunque maravillas en su día, eran en realidad bastante endebles (véase figura 8.4, arriba). Las continuas mejoras en el diseño de las locomotoras crearon las enormes máquinas de finales del siglo XIX y principios del XX, cuando los motores de tracción eléctrica y diésel habían empezado a disputar la primacía de las locomotoras de vapor. Se abrieron túneles en los Alpes ya en la década de 1870. Los coches-cama, aunque se introdujeron en Estados Unidos en 1837, no se generalizaron en Europa hasta la década de 1870, cuando una continua red de vías férreas atravesaba las fronteras políticas con facilidad. El famoso Orient Express, desde Londres y París a Constantinopla, hizo su primer viaje en 1888.

El barco de vapor, aunque se desarrolló antes que la locomotora, desempeñó un papel menos vital en la expansión del comercio y la industria hasta bien avanzado el siglo. En realidad, para el comercio oceánico el barco de vela de madera alcanzó su desarrollo máximo, técnicamente y en tonelaje de mercancías transportadas, a partir de 1850. En la primera mitad del siglo los vapores rindieron su mayor servicio en el desarrollo del comercio interior (figura 8.5). La invención del barco de vapor se atribuye normalmente al estadounidense Robert Fulton, cuyo barco, el *Clermont*, hizo su primer viaje con éxito en el Hudson en 1807, aunque hay pretendientes a esta distinción anteriores. En pocos años, los vapores aparecieron en los Grandes Lagos y los afluentes del Mississippi, así como en las aguas costeras. Con anterioridad a 1850 los barcos de vapor probablemente contribuyeron en mayor medida que el ferrocarril a la apertura del Oeste más allá del río Allegheny. En Europa podían verse en los ríos anchos, como el Rin, el Danubio, el Ródano y el Sena, así como en los mares Mediterráneo y Báltico, y en el canal de la Mancha.

El vapor llegó al Atlántico Norte con el viaje del vapor auxiliar *Savannah* en 1820, pero el servicio transatlántico regular no comenzó hasta 1838, cuando el *Sirius* y el *Great Western* hicieron viajes simultáneos desde Inglaterra hasta Nueva York. Samuel Cunard, un inglés, inauguró su famosa línea en 1840, pero no tardó en sufrir la dura competencia de otras compañías. Hasta el final de la guerra de Secesión los vapores transoceánicos llevaban principalmente correo, pasajeros y cargamento ligero y caro. La verdadera era del vapor oceánico no llegó hasta el desarrollo de la hélice (década de 1840), el motor compuesto (década de 1850), los cascos de acero (década de 1860) y la apertura del canal de Suez en 1869. A partir de entonces su progreso fue rápido, y los barcos de vapor desempeñaron un importante papel en la globalización de la economía mundial.

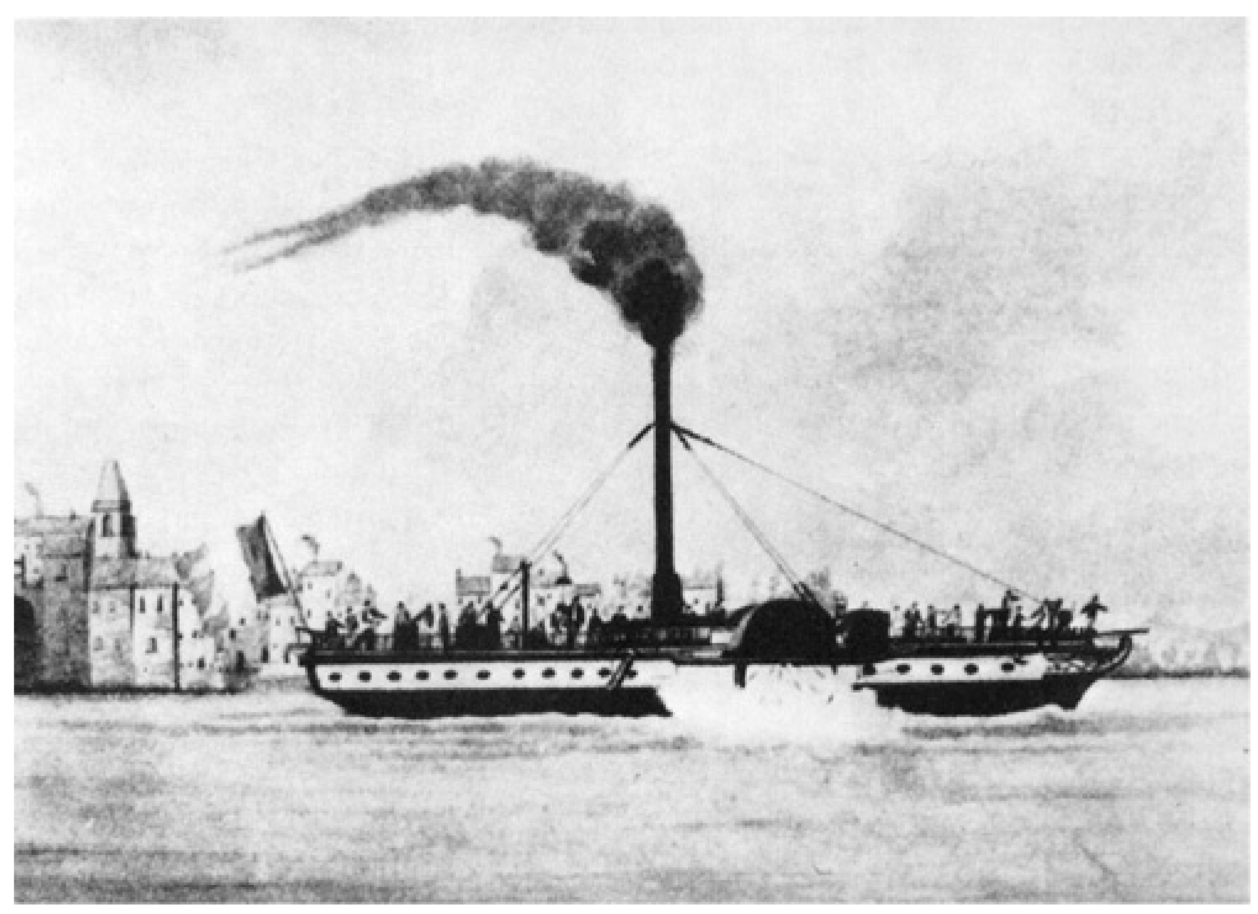


Figura 8.5 Barco de vapor en el Ródano. Durante la primera mitad del siglo XIX, los barcos de vapor rindieron su mayor servicio a la navegación interior. Los vapores transoceánicos llegaron más tarde.
FUENTE: Felix Rivet, *La Navigation à vapeur la Saône et le Rhône,* París, 1962.

Quizá no hubo un solo invento en el siglo XIX comparable al de la imprenta en el XV por su efecto en el campo de la comunicación. Sin embargo, los efectos acumulados de las innovaciones del siglo XIX sí son comparables. La maquinaria para fabricar papel, inventada hacia 1800, y la prensa cilíndrica de imprimir, utilizada por primera vez por el *Times* de Londres en 1812, redujo mucho el coste de los libros y los periódicos. La pulpa de la madera sustituyó a los trapos como materia prima para papel en la década de 1860. Todo esto, junto con la reducción del impuesto

sobre el consumo de papel y otros impuestos indirectos sobre el papel y la imprenta, puso material de lectura al alcance de las masas y contribuyó al aumento de la alfabetización. Las mejoras en la tipografía y la composición culminaron en la linotipia, inventada por el germano-estadounidense Ottmar Mergenthaler en 1885, aumentando, además, la influencia de los periódicos diarios. En 1900 varios periódicos en las ciudades grandes tenían tiradas diarias de más de un millón de ejemplares, en comparación con la de 50.000 del *Times* de Londres durante la década de 1860: la tirada mayor de la época.

La invención de la litografía en 1819 y el desarrollo de la fotografía a partir de 1827 hicieron posible la reproducción a bajo coste y la amplia difusión de imágenes visuales. Gran Bretaña introdujo el franqueo barato en 1840; aquel año la cifra de cartas distribuidas por la Royal Mail fue más del doble de las repartidas en 1839, y en pocos años la mayoría de los países occidentales habían adoptado un sistema de cobro postal de tarifa única pagada por adelantado.

Más importante todavía fue la invención en 1832 del telégrafo eléctrico por el estadounidense Samuel Morse. En 1850 la mayoría de las principales ciudades de Europa y América estaban unidas por cables de telégrafo, y en 1851 se tendió el primer cable submarino a través del canal de la Mancha. En 1866, tras diez años de intentos y fracasos, el estadounidense Cyrus W. Field consiguió tender un cable de telégrafo bajo el océano Atlántico Norte, proporcionando una comunicación casi instantánea entre Europa y Norteamérica. Le siguieron otros cables de telégrafo submarinos. El teléfono, patentado por Alexander Graham Bell en 1876, hizo la comunicación a distancia todavía más personal, pero al comienzo su principal uso fue facilitar las comunicaciones locales.

El inventor-empresario italiano Guglielmo Marconi, basándose en los descubrimientos científicos del inglés James Clerk Maxwell y el alemán Heinrich Hertz, inventó la telegrafía sin hilos (o radio) en 1895. Ya en 1901 se transmitió un mensaje sin hilos a través del Atlántico, y en 1912, año del desastre del *Titanic,* la radio había llegado a desempeñar un papel significativo en la navegación oceánica. En el campo de las comunicaciones comerciales, la invención de la máquina de escribir (patente de Scholes, 1868; «Modelo I Remington», 1874) y otras rudimentarias máquinas de oficina ayudaron a los ocupados ejecutivos a mantener y contribuir a la creciente corriente de información que sus operaciones a gran escala y de ámbito internacional hacían necesaria. La máquina de escribir también desempeñó su papel en la incorporación de la mujer al trabajo de oficina.

6.1 Aplicaciones de la ciencia

Todos estos avances se apoyaban mucho más que las innovaciones técnicas anteriores en la aplicación de la ciencia a los procesos industriales. La industria eléctrica, en particular, requería un alto grado de conocimiento y experiencia científicos. En otras industrias el avance científico se convirtió cada vez más en requisito del progreso tecnológico. Esto no significaba, sin embargo, que los científicos abandonaran sus laboratorios por las salas de juntas o, a la inversa, que los hombres de negocios se convirtieran en científicos. Lo que significaba era la creciente interacción entre científicos, ingenieros y empresarios. Marconi, aunque tenía un ligero conocimiento científico, era sobre todo un hombre de negocios. Bessemer y Edison eran prototipos de una nueva categoría ocupacional, el inventor profesional. Edison, que inventó el

fonógrafo y la cámara de cine además de la bombilla incandescente y multitud de novedades menores, en realidad dedicó una gran parte de su tiempo a asuntos de negocios estableciendo centrales generadoras a gran escala y equipos para transmisión de la electricidad. De forma progresiva, el desarrollo tecnológico exigía la cooperación de muchos especialistas científicos e ingenieros cuyo trabajo estaba coordinado por ejecutivos comerciales que, aunque no poseyeran una pericia especial en la nueva tecnología, se dieron cuenta de las potencialidades que encerraba.

La ciencia de la química demostró ser especialmente prolífica en el nacimiento de nuevos productos y procesos. Ya había creado la sosa artificial, el ácido sulfúrico, el cloro y un gran número de productos químicos básicos de especial importancia en la industria textil. Mientras buscaba un sustituto sintético para la quinina, en 1856 William Perkin, un químico británico, sintetizó accidentalmente la malva, un tinte púrpura muy apreciado. Este fue el inicio de la industria de los tintes sintéticos, que en dos décadas prácticamente desplazó del mercado a los tintes naturales. Los tintes sintéticos demostraron ser la cuña de apertura de una industria de productos químicos orgánicos mucho más compleja, cuya producción incluía productos tan diversos como medicinas y productos farmacéuticos, explosivos, reactivos fotográficos y fibras sintéticas. El alquitrán de hulla, un derivado del proceso del coque que anteriormente se consideraba muy costoso y molesto, se utilizó como materia prima principal para estas industrias, tornando así un castigo en una bendición.

La química también desempeñó un papel vital en la metalurgia. A principios del siglo XIX los únicos metales económicamente importantes eran los que se conocían desde la Antigüedad: el hierro, el cobre, el plomo, el estaño, el mercurio, el oro y la plata. Después de la revolución química asociada a Antoine Lavoisier, el gran químico francés del siglo XVIII, se descubrieron muchos metales nuevos, como el cinc, el aluminio, el níquel, el magnesio y el cromo. Además del descubrimiento de estos metales, los científicos e industriales encontraron usos para ellos e idearon métodos de producción económica. Un uso importante fue para hacer aleaciones: una mezcla de dos o más metales con características diferentes de las de sus componentes. El latón y el bronce son ejemplos de aleaciones naturales (aleaciones que se dan en la naturaleza). El acero es en realidad una aleación de hierro con una pequeña cantidad de carbono y a veces otros metales. En la segunda mitad del siglo XIX los metalúrgicos crearon diversas aleaciones especiales de acero añadiendo pequeñas cantidades de cromo, manganeso, tungsteno y otros metales para darle las cualidades especialmente deseadas al acero ordinario. También desarrollaron un gran número de aleaciones no ferrosas.

La química también vino en ayuda de industrias antiguas y establecidas, tales como la producción, el procesado y la conservación de alimentos. El estudio científico del suelo que se inició en Alemania en las décadas de 1830 y 1840, sobre todo por parte del químico agrícola Justus von Liebig, llevó a prácticas agrícolas enormemente mejoradas y a la introducción de fertilizantes artificiales. De este modo, la agricultura científica se desarrolló junto con la industria científica. Las conservas y la refrigeración artificial produjeron una revolución en los hábitos alimenticios y, al posibilitar la importación de alimentos del Nuevo Mundo y de Australasia que de otra forma serían perecederos, la población de Europa pudo aumentar muy por encima de lo que le habrían permitido sus propios recursos agrícolas.

La coordinación de estos tres determinantes básicos del crecimiento económico —población, alimentos y recursos, y tecnología— dentro de las economías que iniciaron la era del crecimiento económico moderno requería de nuevas instituciones para hacer que todo funcionara con éxito. Diversas normas que gobernaran las actividades económicas entre los individuos tuvieron que ser elaboradas y luego aplicadas para que la población y las rentas per cápita pudieran elevarse hasta los asombrosos niveles que alcanzaron en 1914. Las nuevas instituciones surgieron a tiempo a partir de combinar los elementos más viables de la Revolución francesa y la revolución industrial británica.

---

17 Simon Kuznets, *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*, New Haven, CT, 1966, cap. 1.

18 Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Glasgow ed.), R. H. Campbell y A. S. Skinner (eds.), Oxford, 1976, vol. 2, p. 626.

19 Kuznets, *Modern Economic Growth*, p. 9.

9. Las instituciones se ajustan (o no) al crecimiento económico moderno

1. El marco institucional

El desarrollo económico puede tener lugar en diversos contextos institucionales, como se ha visto en capítulos anteriores. Evidentemente, sin embargo, algunos entornos sociales y jurídicos, del mismo modo que algunos ambientes naturales, son más favorables al avance material que otros. El marco institucional de la actividad económica en la Europa del siglo XIX, que produjo la primera civilización industrial, daba un amplio margen de acción a la iniciativa individual y a la empresa, permitía la libre elección de la ocupación y la movilidad geográfica y social, se apoyaba en la propiedad privada y el imperio de la ley y hacía hincapié en el uso de la racionalidad y la ciencia en la consecución de los fines materiales. Ninguno de esos elementos era del todo nuevo en el siglo XIX, pero su yuxtaposición y su reconocimiento explícito hicieron de ellos unos poderosos colaboradores en el proceso de desarrollo económico.

1.1 Bases jurídicas

Gran Bretaña, como hemos visto, había adquirido ya un marco considerablemente moderno para el desarrollo económico, adaptado a la innovación y el cambio social y material. Una de las instituciones clave de ese marco fue el sistema jurídico conocido como derecho consuetudinario o común («común» porque, al menos desde la época de la conquista normanda, era común a la totalidad del reino de Inglaterra, sustituyendo a las leyes y las costumbres puramente locales). Los rasgos característicos del derecho común eran su carácter evolutivo, su apoyo en la costumbre y los precedentes como punto de partida en las decisiones legales escritas, y su flexibilidad. Prestaba protección a la propiedad y los intereses privados contra los abusos del Estado (*«an Englishman's home is his castle»*, «el hogar de un inglés es su castillo») y al mismo tiempo protegía el interés público de las extorsiones de los particulares (por ejemplo, prohibiendo las asociaciones que restringían el comercio). También incorporó las costumbres de los comerciantes (el «derecho mercantil») tal y como se habían desarrollado en los tribunales comerciales especializados. Transmitido a las colonias inglesas durante el proceso de colonización, el derecho común se convirtió en la base de los sistemas jurídicos de Estados Unidos y de los dominios británicos cuando consiguieron la independencia o la autonomía.

En el continente, mientras tanto, las anticuadas instituciones del pasado se habían osificado frente a las erosivas fuerzas de cambio hasta el punto de que una transición gradual y pacífica hacia el nuevo orden ya no era posible. La Revolución francesa, al hacer pedazos el Antiguo

Régimen, abrió nuevas perspectivas y nuevas oportunidades a la iniciativa y la ambición empresarial. Abolió en su totalidad los decadentes restos del orden feudal e instituyó un sistema jurídico más racional que se convertiría más tarde en el núcleo central de los códigos napoleónicos.

El documento con el que se instituye el nuevo orden es la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano (basada fundamentalmente en la Declaración de Independencia Americana, que a su vez se había inspirado en los escritos de los *philosophes* franceses). El primer artículo proclamaba que «todos los hombres nacen y permanecen libres e iguales en sus derechos», derechos especificados como libertad, propiedad («inviolable y sagrada»), seguridad y resistencia a la opresión. La Declaración también especificaba las garantías necesarias para preservar esos derechos: igualdad de las leyes, libertad de expresión oral y escrita, impuestos equitativos administrados por los mismos ciudadanos por medio de sus representantes, y responsabilidad de los cargos públicos. Todos los ciudadanos tenían «igual acceso a todos los honores, oficios y empleos públicos, de acuerdo con [...] sus virtudes y talentos».

Las asambleas revolucionarias fueron más allá de las meras declaraciones y llegaron a especificar las bases jurídicas del nuevo orden. Además de abolir el régimen feudal y establecer la propiedad privada de la tierra, pusieron fin a las aduanas y los aranceles internos, abolieron los gremios artesanales y todo el aparato estatal que regulaba la industria, prohibieron los monopolios, las compañías monopolizadoras y otras empresas privilegiadas, y sustituyeron las injustas y arbitrarias recaudaciones del Antiguo Régimen por un sistema tributario uniforme y racional. En 1791 la Asamblea francesa llegó a aprobar la drástica ley Le Chapelier que prohibía las organizaciones o asociaciones tanto de trabajadores como de patronos.

Naturalmente, los franceses llevaron sus reformas revolucionarias a los territorios conquistados en el curso de las guerras revolucionarias y napoleónicas. Bélgica, la orilla izquierda del Rin de Alemania, gran parte de Italia y, durante un corto tiempo, Holanda y partes del norte de Alemania fueron incorporadas al imperio francés. Con pocas excepciones, todo el cuerpo de reformas fue aplicado en esos territorios directamente. La Confederación del Rin, la Confederación Suiza, el Gran Ducado de Varsovia, el reino de Nápoles y España, todos bajo la «protección» francesa, aceptaron la mayor parte de la legislación revolucionaria. La influencia de las reformas se extendió incluso a países no dominados directamente por los franceses. Prusia fue la más afectada. Tras la humillación de Jena en 1806 un grupo de inteligentes y patrióticos funcionarios empezaron a sobresalir en la administración prusiana, decididos a regenerar el país por medio de reformas sociales y administrativas para que pudiese resistir al conquistador y asumiese el liderazgo de una nación alemana.

La labor purgante de la Revolución francesa no debe considerarse como meros actos negativos de demolición. Al contrario, estos actos representaron los primeros pasos esenciales hacia una política positiva, constructiva y coherente. Al final, sin embargo, las instituciones modernas francesas —y las de otros países influidos por los franceses— recibieron su sello definitivo no de la revolución en sí, sino de Napoleón. La reacción en la opinión pública que hizo posible la dictadura napoleónica fue una reacción a los excesos de la revolución y a la corrupción y el libertinaje que proliferaron bajo el Directorio. Como tal dictadura, favoreció un compromiso con algunas —aunque de ningún modo con todas— las instituciones y tradiciones del Antiguo Régimen. El genio y la buena suerte de Napoleón residen en su habilidad para sintetizar los muy

racionales logros de la revolución con los hábitos profundamente arraigados y las costumbres cimentadas durante miles de años de historia. Su política estuvo además influida por su temperamento militar, que valoraba en grado sumo el orden jerárquico y una disciplina estricta, y por las exigencias de la guerra continua.

La síntesis napoleónica quizá se ve mejor en la gran labor de codificación legal comenzada durante la revolución pero concluida bajo el imperio. Los Códigos —un compromiso clásico entre el antiguo derecho romano, adaptado a las necesidades y costumbres locales, y la nueva legislación revolucionaria— conservaron pese a todo los principios fundamentales de la revolución: igualdad ante la ley, un Estado secular, libertad de pensamiento y libertad económica. El *Code Civile,* promulgado en 1804, es el más importante y fundamental. Escrito por abogados y juristas burgueses, reflejaba claramente las preocupaciones y los intereses de las clases propietarias. Consideraba la propiedad como un derecho absoluto, sagrado e inviolable. También sancionaba de manera específica la libertad en los contratos y concedía a los contratos válidos la fuerza del derecho. Reconocía la letra de cambio y otras formas de papel comercial, y autorizaba expresamente los préstamos con intereses: una estipulación de notable importancia para el desarrollo de la industria en los países católicos romanos.

Cuando los franceses abolían las instituciones del Antiguo Régimen en los territorios que conquistaban, sentaban las bases de las nuevas. El *Code Civile*, que acompañaba a los ejércitos franceses de ocupación, siguió aplicándose después de su partida. Por toda Europa y más allá, incluyendo Luisiana y Quebec y la práctica totalidad de Latinoamérica, el *Code Civile* se adoptó abiertamente o constituyó la base de los códigos nacionales.

Otro de los códigos napoleónicos de particular importancia para el desarrollo económico fue el *Code de Commerce,* promulgado en 1807. Antes de él, ninguna reglamentación general había regulado formalmente las empresas comerciales. En Gran Bretaña la *Bubble Act* [Ley de la Burbuja] de 1720 prohibía las sociedades anónimas a menos que estuvieran autorizadas por el parlamento; prohibiciones parecidas habían sido la regla desde siempre en el continente. La mayor escala de las empresas provocada por la nueva tecnología exigía nuevas formas legales para facilitar la acumulación de capital y diversificar los riesgos de la inversión. Gran Bretaña revocó su Ley de la Burbuja en 1825, pero para constituir una corporación siguió siendo necesaria la concesión de una carta especial hasta 1844, en que se permitió que las asociaciones de veinticinco o más personas formasen sociedades anónimas solo con registrarse. Pero, incluso entonces, los accionistas normalmente no podían conseguir la responsabilidad limitada hasta que en la década de 1850 se promulgaron una serie de leyes que otorgaban la responsabilidad limitada al registrarse, bajo ciertas condiciones. Una nueva y más amplia ley de 1862 permitió de forma general la responsabilidad limitada.

El *Code de Commerce* distinguía tres tipos principales de organizaciones comerciales: 1) simples asociaciones, en las que los socios eran responsables individual y colectivamente de todas las deudas del negocio; 2) *societés en commandite,* asociaciones limitadas en las que el socio o socios activos asumían una responsabilidad ilimitada en los asuntos que les concernían, mientras que los socios sin voto o limitados arriesgaban solamente las cantidades que tenían suscritas en realidad, y, por último, 3) *societés anonymes,* corporaciones en el sentido americano, con responsabilidad limitada para todos los propietarios. Eran compañías «anónimas» en el sentido de que los nombres de los individuos no podían figurar en la designación oficial de la

compañía. Debido a sus privilegios, cada *anonyme* tenía que ser instituida de forma explícita por el gobierno, el cual, en la primera mitad del siglo, era muy reacio a conceder su autorización. Una *commandite,* sin embargo, podía establecerse simplemente al inscribirse en el registro con un notario público, y pronto se convirtió en la forma de empresa más frecuente. Finalmente, una ley de 1863 permitió la libre asociación con responsabilidad limitada a compañías cuyo capital en acciones no sobrepasara los 20 millones de francos, y en 1867 otra ley eliminó incluso esa restricción.

La forma *commandite* se adoptó en la mayoría de las naciones continentales y desempeñó una función vital en la captación de capital para el comercio y la industria en el período de transición anterior a la libre constitución de sociedades, en una época en que la mayoría de los gobiernos resultaban ser aún más conservadores que el francés a la hora de otorgar concesiones para la formación de *anonymes*. Después de que Francia adoptase la libre constitución de sociedades en 1867, otros países no tardaron en seguir su ejemplo. En 1900 solo Rusia y el Imperio otomano, entre las naciones más importantes, aún exigían una autorización específica para la constitución de sociedades anónimas. En Estados Unidos, por otra parte, donde los sentimientos igualitarios y las actitudes hostiles hacia los privilegios especiales eran más fuertes que en Europa, y donde los diversos estados así como el gobierno federal podían instituir corporaciones, la libre constitución en sociedad era la norma ya en la década de 1840.

1.2 Pensamiento económico y política

El período de las Guerras Napoleónicas presenció lo que en algunos aspectos fue la culminación del nacionalismo y el imperialismo económicos de los siglos anteriores, con el intento de bloqueo británico del continente y el Sistema Continental de Napoleón como respuesta. Ninguno fue del todo eficaz en su principal propósito, que era limitar o destruir el potencial bélico de la economía del adversario, pero ambos representaron los extremos de la política de nacionalismo económico. Sin embargo, incluso antes de las Guerras Napoleónicas habían comenzado a circular las corrientes intelectuales que condenaban esta política.

En las décadas de 1760 y 1770, los fisiócratas (llamados en Francia *les économistes*) habían empezado a ensalzar las virtudes de la libertad económica y la competencia. En 1776, el año de la Declaración de Independencia americana, Adam Smith publicó en *La riqueza de las naciones* lo que iba a ser una declaración de independencia económica individual. En ocasiones se ha calificado a Smith de apologista de los hombres de negocios o la *bourgeoisie*, pero sus críticas a los comerciantes no son menos mordaces que su condena de los gobiernos imprudentes o mal dirigidos. Respecto a la predilección de los comerciantes por el monopolio, por ejemplo, escribió: «La gente del mismo negocio raramente se reúne, ni siquiera para divertirse, sin que la conversación termine en una conspiración contra el público o en alguna estratagema para elevar los precios»[20]. La mayor preocupación de Smith en todo el libro, sin embargo, era demostrar que la abolición de las vejatorias y «poco razonables» restricciones y trabas a la empresa individual fomentaría la competencia dentro de la economía, y esto, a su vez, maximizaría la «riqueza de las naciones». El libro de Smith alcanzó bastante popularidad como tratado filosófico. Tuvo cinco ediciones antes de su muerte en 1790, y más tarde fue traducido a casi todos los idiomas más importantes. Los estadistas y los políticos de ambos lados del Atlántico lo citaban para apoyar u

oponerse a partes concretas de la legislación que querían defender o atacar, y consiguió un buen número de discípulos en el continente. Pero no fue hasta mucho después de su muerte, y de que varios escritores como el reverendo T. R. Malthus y David Ricardo hubiesen hecho su aportación al cuerpo de literatura conocido como «economía política clásica», cuando las ideas de Smith empezaron a ponerse en práctica en la legislación. Esto ocurrió por primera vez en el Reino Unido en las décadas de 1820 y 1830. Algunas de las reformas, no obstante, como la revisión humanitaria de las leyes penales y criminales para reducir el número de delitos castigados con pena capital, la creación de una fuerza de policía metropolitana y la abolición del tráfico de esclavos (1807), debieron más a Jeremy Bentham, William Wilberforce y los utilitaristas que a Smith y los economistas clásicos (aunque había algunas coincidencias entre las dos escuelas, en particular en la persona de John Stuart Mill). El éxito más relevante de los economistas clásicos fue la revocación de las Leyes del Cereal *[Corn Laws]*, lo que marcó el comienzo de un largo período de libre comercio en Gran Bretaña.

Además del libre comercio, los principios del liberalismo económico (como se conocía a la nueva doctrina) exigían una reducción del papel del Estado en la economía. En su nombre el sistema de impuestos se rehízo y se simplificó, y las Leyes de Asociación, las Leyes de Navegación, las Leyes de Usura y otros símbolos legislativos del Antiguo Régimen de la vida económica fueron todas revocadas. Según Smith y su «sistema de libertad natural», el Estado solamente tenía tres funciones que cumplir: «primero, el deber de proteger a la sociedad de la violencia y la invasión de otras sociedades independientes; segundo, el deber de proteger, en la medida de lo posible, a cada miembro de la sociedad de la injusticia o la opresión por parte de cualquier otro miembro de esta, o el deber de establecer una administración de justicia imparcial; y tercero, el deber de llevar a cabo y conservar ciertas obras públicas y ciertas instituciones públicas, que nunca un individuo, o unos pocos tendrán interés en llevar a cabo y conservar...»[21].

Esta descripción idealizada del papel del Estado según los economistas clásicos originó un mito, a saber: el mito del *laissez-faire*. La frase empezó a usarse en inglés en 1825, y literalmente se traducía por el imperativo «dejad hacer». La concepción popular que se tenía de ella era que los individuos, en especial las personas que se dedican a los negocios, deberían estar libres de toda traba gubernamental (excepto el derecho penal) para perseguir sus propios intereses egoístas. Thomas Carlyle lo satirizó como «anarquía más un policía».

El *laissez-faire* en la práctica, sin embargo, no era en absoluto tan desalmado, tan egoístamente motivado o tan inexorable como manifestaban las afirmaciones más extremistas. El principal objetivo de los economistas clásicos era desmontar la regulación del viejo aparato de la economía, que en nombre de los intereses nacionales creaba reductos de privilegios especiales y monopolios, e interfería en otros sentidos en la libertad individual y la consecución de riqueza. Al mismo tiempo que el parlamento desmantelaba el viejo sistema de regulación y privilegios especiales, además, estaba promulgando una serie de nuevas regulaciones relacionadas con el bienestar general, especialmente de aquellos menos aptos para protegerse a sí mismos. Entre estas medidas se contaban las Leyes de Fábricas *[Factory Acts]*, nuevas leyes de salud e higiene, y la reforma de los gobiernos locales. Estas normas no fueron inspiradas por una sola clase o segmento de la población, aunque procedieran del capital intelectual de los utilitaristas. Los reformadores humanitarios de origen aristocrático y burgués unieron sus esfuerzos con los de los líderes de las clases trabajadoras para promoverlas, y fueron votadas por los *whigs* y los *tories*,

además de los radicales.

El liberalismo económico también tenía sus partidarios en el continente, pero nunca consiguieron el mismo grado de éxito que sus colegas británicos. Una razón para ello fue que la tradición del paternalismo estatal estaba mucho más profundamente arraigada en el continente que en Gran Bretaña. Otra, que, como Gran Bretaña era el líder tecnológico reconocido, muchos individuos del continente recurrían a sus gobiernos para que estos les ayudaran a acortar distancias. El libre comercio ganó algunos adeptos y hubo alguna reducción de la intromisión del Estado en la economía, pero este en conjunto desempeñó un papel más activo que en Gran Bretaña.

Al otro lado del océano, Estados Unidos tenía una mezcla única de gobierno y empresa privada. Los economistas clásicos contaban con pocos partidarios puristas en aquel país. Con la variedad que ofrecía la política económica real en los numerosos estados en desarrollo, estos llegaron a un compromiso viable y pragmático entre las exigencias de la libertad individual y las demandas de la sociedad. A causa de los intereses locales rivales y el triunfo de los demócratas seguidores de Jefferson y de Jackson sobre las políticas federalistas de Alexander Hamilton y John Adams, quienes estaban a favor de la deuda federal y un banco central, el gobierno federal desempeñó el mínimo papel que le asignaba la teoría clásica. Hasta la guerra de Secesión, Estados Unidos generalmente siguió una política comercial liberal o de bajos aranceles a favor de los estados productores de algodón y esclavistas del Sur, aunque hubiese abolido el comercio exterior de esclavos en 1807 junto con Gran Bretaña. El Estado y los gobiernos locales, por otra parte, asumieron un papel activo en promover el desarrollo económico. El «sistema americano», como lo llamó Henry Clay, consideraba al Estado como un organismo para ayudar a los individuos y a la empresa privada para acelerar el desarrollo de los recursos materiales de la nación.

1.3 Estructura de clases y lucha de clases

Socialmente, la Europa del Antiguo Régimen estaba organizada en tres estamentos: la nobleza, el clero y el resto: el pueblo llano o plebeyos. Un análisis moderno funcional en términos de clase social revisaría la clasificación ligeramente. En lo más alto de la pirámide social había una clase dirigente de terratenientes, que incluía a algunos que no eran nobles, así como al alto clero y a la nobleza propiamente dicha. La base económica de su poder político y su estatus social era la propiedad de la tierra, lo cual les permitía vivir «noblemente» sin tener que trabajar. A continuación en la escala social estaba la clase media alta o *haute bourgeoisie,* de grandes mercaderes, altos funcionarios del gobierno, y profesionales, como abogados y notarios; aunque estos con frecuencia poseían algo de propiedad también, las bases principales de su posición eran sus conocimientos y habilidades especiales, sus existencias (en el caso de los mercaderes) y sus contactos personales con la aristocracia. Más abajo en la escala social estaba la clase media baja, o *petite bourgeoisie,* que se componía de artesanos, pequeños comerciantes, otras personas dedicadas a los servicios y pequeños propietarios independientes. El escalón más bajo eran los campesinos, los trabajadores domésticos de las industrias rurales caseras y los peones agrícolas, entre los cuales podían contarse muchos pobres e indigentes.

El cambio de la agricultura hacia las nuevas formas de industria y el crecimiento de las

ciudades trajo consigo la aparición de nuevas clases sociales. Es evidente que el lugar de un individuo en la jerarquía social depende en parte de cómo se gana la vida, y los individuos de la misma ocupación es probable que compartan valores comunes y que tengan una apariencia común, diferente y quizá en conflicto con los valores y apariencias de los que se dedican a otras ocupaciones. El siglo XIX vio en ocasiones amargas luchas entre grupos rivales por el reconocimiento y el dominio social y político.

A principios del citado siglo los campesinos eran claramente el grupo más numeroso. A finales aún constituían una mayoría en el conjunto de Europa, pero en las áreas más industrializadas su número relativo había descendido de forma drástica. Aislados por las malas comunicaciones y limitados por una mentalidad tradicionalista, su mayor deseo era obtener tierras. Su participación en amplios movimientos sociales solía ser esporádica y no iba más allá de sus intereses económicos inmediatos.

A pesar de los efectos de la Revolución francesa, en los años inmediatamente posteriores a Waterloo la aristocracia terrateniente continuó disfrutando de prestigio social y poder político. Su posición de liderazgo se vio seriamente amenazada, no obstante, por las crecientes clases burguesas. A mediados de siglo estas últimas habían logrado ocupar posiciones de poder en la mayor parte de Europa occidental y en las décadas siguientes llevaron a cabo profundas incursiones en la posición privilegiada de la aristocracia en Europa central.

A principios del siglo XIX los trabajadores urbanos constituían una pequeña minoría de la población, pero con la propagación del sistema industrial empezaron a obtener una superioridad numérica. Hablar de «la clase obrera» es erróneo, porque había diversos grados y diferencias dentro de la población laboral. Los obreros de las fábricas, aunque son objeto de la mayor atención para los historiadores de la industrialización, eran solo uno de sus elementos, y no el mayor. Además, dentro de este elemento se daban actitudes y circunstancias muy diferentes, según se tratara, por ejemplo, de trabajadores textiles, del hierro, de la cerámica u otros. Los mineros, aunque parecidos en ciertos aspectos a los obreros fabriles, se diferenciaban de ellos en otros. Los sirvientes domésticos, los artesanos y los trabajadores manuales habían existido antes del nacimiento de la industria moderna. Muchos de los obreros cualificados descendieron al estatus de no cualificados cuando las máquinas los sustituyeron en su trabajo. Otros, en cambio, como los carpinteros, los albañiles, los maquinistas y los cajistas, se encontraron con que la demanda de sus servicios aumentaba con el crecimiento de las industrias y las ciudades. Los trabajadores eventuales, como los estibadores y los mozos de estación, constituían otro grupo importante, así como los trabajadores del transporte, los oficinistas y otros. La característica común que nos permite tratarlos como unidad para algunos propósitos (aunque tampoco esta sea precisa ni universal) es que se ganaban la vida vendiendo su trabajo a cambio de un sueldo diario o semanal.

Karl Marx predijo a mediados del siglo XIX que la polarización que él creía observar en las entonces avanzadas sociedades industriales continuaría hasta que, en última instancia, quedaran solamente dos clases: la clase dirigente de los capitalistas (que en su opinión absorbería y sustituiría a la aristocracia) y el proletariado industrial. Gradualmente, todas las clases intermedias se verían reducidas al proletariado hasta que este último, con su abrumador peso numérico, se levantara en una revolución y derribara a la clase dirigente capitalista. Los hechos

de la historia han desmentido esta profecía. Más que polarizar dos clases mutuamente antagónicas, la propagación de la industrialización ha engrosado las clases medias con burócratas, artesanos cualificados y empresarios independientes. Las revoluciones que consiguieron triunfar, como la de Rusia en 1917, fueron obra de pequeñas bandas de revolucionarios, militantes profesionales que aprovecharon las debilidades de sociedades afectadas por la guerra.

Las formas más usuales de solidaridad de las clases trabajadoras y de ayuda mutua fueron los sindicatos y, más tarde, en algunos países, los partidos políticos de la clase obrera. Aunque los sindicatos tienen una larga tradición que se remonta hasta las asociaciones de oficiales o trabajadores cualificados de la Baja Edad Media, el movimiento moderno data del nacimiento de la industria moderna. En la primera mitad del siglo XIX los sindicatos eran débiles, de carácter local y en general de corta vida frente a la oposición de patronos antagonistas y una legislación poco favorable o represiva. La mayoría de las naciones occidentales ha pasado al menos por tres fases en su actitud oficial hacia los sindicatos. La primera fase, la de prohibición o supresión inmediata, fue tipificada por la ley Le Chapelier de 1791 en Francia y las Leyes de Asociación de 1799-1800 en Gran Bretaña. En la segunda fase, marcada en Gran Bretaña por la revocación de las Leyes de Asociación en 1824-1825, los gobiernos concedieron una tolerancia limitada a los sindicatos, permitiendo su formación, pero persiguiéndolos con frecuencia por implicarse en acciones públicas como las huelgas. Una tercera fase, no conseguida hasta el siglo XX en algunos países y en absoluto en otros, concedió plenos derechos legales a los trabajadores para organizarse y participar en actividades colectivas.

En Gran Bretaña en la década de 1830 el movimiento sindicalista se vio implicado en un movimiento político más amplio, conocido como cartismo, cuyo objetivo era conseguir el sufragio y otros derechos políticos para las clases desposeídas de derechos básicos. Tras el fracaso del movimiento, la organización sindical decayó hasta 1851. Entonces se formó la *Amalgamated Society of Engineers* [Sociedad Unida de Trabajadores Industriales (maquinistas y mecánicos)], la primera de los llamados sindicatos de «nuevo modelo». La principal característica del sindicato de «nuevo modelo» era que organizaba solamente a los trabajadores cualificados y con una base artesanal; representaba a la «aristocracia» del trabajo. Los trabajadores no cualificados y los obreros de las nuevas fábricas siguieron estando desorganizados hasta casi el final de siglo. Los sindicatos de «nuevo modelo» solo pretendían mejorar los salarios y las condiciones de trabajo de sus propios miembros, que eran ya los mejor pagados de la industria británica, por medio de negociaciones pacíficas con los patronos y la ayuda mutua. Renunciaron a las actividades políticas y rara vez recurrieron a la huelga excepto en casos extremos. Como resultado, crecieron en fuerza, pero el número de sus miembros seguía siendo bajo. Los intentos de organizar a las grandes masas de trabajadores semiespecializados y no cualificados desembocaron en la huelga de cerilleras (jóvenes trabajadoras de esta industria) de 1888 y la de los estibadores de Londres en 1889. En 1900 los miembros de los sindicatos sobrepasaban los 2 millones, y en 1913 habían alcanzado los 4 millones, o, lo que es lo mismo, más de una quinta parte del total de la fuerza de trabajo.

En el continente los sindicatos progresaron con más lentitud. Desde el principio los sindicatos franceses estuvieron estrechamente conectados con el socialismo e ideologías políticas similares. Las variadas y antagónicas formas tomadas por el socialismo francés dividieron al movimiento,

provocando que su composición fuera inconstante y fluctuante, y haciendo casi imposible el acuerdo en una acción colectiva de ámbito nacional. En 1895 los sindicatos franceses lograron formar una Confederación General de Trabajo (CGT) nacional y apolítica, pero ni siquiera esta incluía a todos los sindicatos activos, y con frecuencia tenía dificultades para mandar sobre sus directivos locales. El movimiento obrero francés continuó estando descentralizado, siendo sumamente individualista y en general ineficaz.

El movimiento obrero alemán databa de la década de 1860. Al igual que el francés, estuvo asociado desde el principio a los partidos y a la acción política; a diferencia del movimiento francés, estaba más centralizado y era más coherente. El movimiento obrero alemán tenía tres divisiones principales: el Hirsch-Dunker o sindicatos liberales, que agrupaba sobre todo a artesanos especializados; los sindicatos socialistas o «libres», con muchos más miembros, y los sindicatos católicos o cristianos, más tardíos, fundados con la bendición del papa en oposición a los sindicatos socialistas «ateos». En 1914 el movimiento sindicalista alemán tenía 3 millones de miembros, el 80% pertenecientes a los sindicatos socialistas, lo que le convertía en el segundo más grande de Europa.

En los países económicamente atrasados del sur de Europa, y en alguna medida en Latinoamérica, predominó la influencia francesa en las organizaciones de trabajadores. Los sindicatos estaban fragmentados y orientados ideológicamente. Fueron reprimidos de forma salvaje por los patronos y el Estado, y la mayoría no prosperaron. Los sindicatos en los Países Bajos, Suiza y el Imperio austrohúngaro siguieron el modelo alemán. Alcanzaron un éxito moderado a nivel local, pero las diferencias religiosas y étnicas, además de la oposición del gobierno, impidieron su eficacia como movimientos nacionales. En los países escandinavos el movimiento obrero desarrolló sus propias tradiciones y características. Se alió con el movimiento de cooperativas y también con los partidos políticos socialdemócratas y en 1914 había hecho más que cualquier otro movimiento sindicalista para aliviar las condiciones de vida y de trabajo de sus miembros. En Rusia y demás países de Europa oriental los sindicatos continuaron siendo ilegales hasta después de la Primera Guerra Mundial.

Los primeros intentos de formar organizaciones de trabajadores masivas en Estados Unidos tuvieron una eficacia limitada, frente a la oposición del gobierno y la patronal, y la dificultad de conseguir la cooperación entre trabajadores de diferente cualificación, ocupación, religión y antecedentes étnicos. En la década de 1880 Samuel Gompers asumió la tarea de organizar sindicatos locales sólidamente unidos y solo compuestos de obreros cualificados, y en 1886 formó con ellos la Federación Americana del Trabajo (AFL). Igual que el sindicato de «nuevo modelo» de Gran Bretaña, la AFL siguió tácticas pragmáticas, concentrándose en el bienestar de sus propios miembros, evitando embrollos ideológicos y la acción política abierta. En consecuencia, consiguió alcanzar muchos de sus objetivos concretos pero dejó sin sindicar a la mayoría de los trabajadores de la industria estadounidense. En los dominios británicos los sindicatos se desarrollaron en la forma tradicional británica, pero más comprometidos con los programas socialistas. El primer Congreso Sindicalista en Australia tuvo lugar en 1879, solamente once años después del primero de este tipo en Gran Bretaña.

1.4 Educación y alfabetización

Otra característica del desarrollo económico del siglo XIX, menos comentada pero no menos importante que el crecimiento de las ciudades, de la fuerza de trabajo industrial y de los ingresos, fue el aumento de la alfabetización y la educación. Las tablas 9.1 y 9.2 presentan algunos datos aproximados de ciertos países y fechas. En todos los casos es prácticamente seguro que los índices eran más bajos en 1800 que en 1830 o 1850. Las tablas muestran una correlación aproximada (no precisa) entre niveles y porcentajes de industrialización, por una parte, y esfuerzo y logros educativos por otra. Es significativo que Gran Bretaña (o el Reino Unido), la primera nación industrial, figure arriba en ambas, pero no en lo más alto. En general, son los países del noroeste de Europa (y Estados Unidos) los que presentan cifras más positivas, en términos de esfuerzo y de logros, mientras que los del sur y el este de Europa (de los que España, Italia y Rusia son representantes) son menos notables. Esto se corresponde con los niveles y porcentajes de industrialización.

Quizá el aspecto más sorprendente de la tabla 9.1 sea el destacado lugar que ocupa Suecia tanto en 1850 como en 1900; Suecia era un país pobre a mediados del siglo XIX, pero en la segunda mitad del siglo poseía uno de los índices de crecimiento en alfabetización más altos de Europa. Su alto nivel inicial de alfabetización es atribuible a factores religiosos, culturales y políticos anteriores al comienzo de la industrialización, pero la gran reserva de capital humano así adquirido le fue de gran utilidad una vez que la industrialización hubo comenzado. La misma amplia generalización es aplicable, aunque quizá en menor grado, al resto de los países escandinavos, Estados Unidos, Alemania (Prusia) y (dentro del Reino Unido) Escocia.

Tabla 9.1 Alfabetización en algunos países (porcentaje)

País	*Hacia 1850*	*Hacia 1900*
Suecia	90	(99)[a]
Estados Unidos (solo blancos)	85-90	94
Escocia	80	(97)
Prusia	80	88
Inglaterra y Gales	67-70	(96)
Francia	55-60	83
Austria (sin Hungría)	55-60	77
Bélgica	55-60	81
Italia	20-25	52
España	25	44
Rusia	5-10	28

[a] Las cifras entre paréntesis están, casi con toda seguridad sobrestimadas.
FUENTE: Cálculo procedente de Carlo M. Cipolla, *Literacy and Development in the West*, Harmondsworth, 1969. Tablas 21, 24 y 31; las cifras entre paréntesis provienen de Michael G. Mulhall, *Dictionary of Statistics*, Londres, 1899, reeditado en 1969, p. 693.

Tabla 9.2 Matriculaciones en la escuela primaria en algunos países (por cada 10.000 habitantes)

País	*1830*	*1850*	*1900*
Estados Unidos	1.500	1.800	1.969
Alemania	1.700	1.600	1.576
Reino Unido	900	1.045	1.407
Francia	700	930	1.412
España	400	663	1.038
Italia	300	463 (1860)	881
Rusia	—	98 (1870)	348

FUENTE: Richard E. Easterlin, «Why Isn't the Whole World Developed?», *Journal of Economic History*, 41, marzo, 1981, pp. 1-17.

Más allá de los datos cuantitativos se debe investigar sobre la naturaleza y el alcance de la educación. Con anterioridad al siglo XIX apenas existían las instituciones docentes públicas. Los ricos contrataban a tutores para sus hijos. Las instituciones religiosas y de caridad, y en algunos casos escuelas privadas de pago, proporcionaban la educación elemental a parte de la población, principalmente en las ciudades. Nadie soñaba con la alfabetización universal; de hecho, gran parte de la opinión influyente se oponía a la alfabetización de los «pobres trabajadores»; como si fuera incompatible con su «lugar» en la vida. La educación técnica la proporcionaba el sistema de aprendizaje. La educación secundaria y superior estaba en su mayor parte reservada a los hijos (sobre todo varones) de las clases privilegiadas, excepto los aspirantes a miembros del clero. Con pocas excepciones (como es el caso de Escocia y los Países Bajos), las antiguas universidades habían dejado hacía tiempo de ser los centros de conocimiento avanzado; atascadas en un plan de estudios que se centraba en la cultura clásica, educaban a burócratas para la Iglesia y el Estado, y daban una imagen de educación liberal a los hijos de las clases dirigentes.

La Revolución francesa introdujo el principio de educación gratuita y pública, pero en la misma Francia los gobiernos de la Restauración no lo tuvieron en cuenta hasta después de 1840. Mientras tanto, algunos estados alemanes, escandinavos y americanos, que ya habían disfrutado de los beneficios de una tradición de educación primaria extendida, establecieron sistemas financiados públicamente, aunque no se hicieron obligatorios o generales hasta más avanzado el siglo. En Inglaterra la Ley de Fábricas de 1802 exigía que los propietarios de fábricas de tejidos proporcionasen instrucción elemental a sus aprendices, pero la ley apenas se puso en práctica; otra ley de 1833 exigía la instrucción para todos los niños que trabajasen. En la primera mitad del siglo muchos artesanos y obreros cualificados asistieron a los «institutos de mecánica», escuelas nocturnas financiadas por medio de cuotas o de instituciones de caridad; pero Gran Bretaña se retrasó de forma notable en la provisión de educación pública. El sur y el este de Europa quedaron aún más atrás que Inglaterra.

La Revolución francesa trajo consigo otras innovaciones en la educación de particular

importancia para la era industrial: las escuelas especializadas de ciencias e ingeniería, de las que la École Polytechnique y la École Normale Supérieure son las más famosas. Dotadas de categoría universitaria, pero fuera del sistema de la universidad (que Napoleón reorganizó para formar a profesionales y burócratas), estas instituciones no solo proporcionaban una formación avanzada, sino que también se dedicaban a la investigación. Fueron muy imitadas en toda Europa, excepto en Gran Bretaña, y fue precisamente un graduado de la Polytechnique quien organizó la instrucción en la Academia Militar americana de West Point, la primera escuela de ingeniería de América.

La era de reforma posnapoleónica en Alemania tuvo como consecuencia la revitalización de sus antiguas universidades y la creación de varias nuevas. La enseñanza científica adoptó muchos elementos del plan de estudios y de los métodos de la École Polytechnique, pero se hizo accesible a un número mucho mayor de estudiantes que en el sistema francés. De este modo, al convertirse la ciencia cada vez más en la base de la industria, Alemania se hallaba preparada para aprovechar la situación. Cuando los educadores estadounidenses en la década de 1870 empezaron a preocuparse por la necesidad de remodelar su sistema de enseñanza superior, tomaron como modelo a Alemania en lugar de Francia o Inglaterra. Posteriormente, las universidades francesas y británicas, así como las de otros países, siguieron también el mismo ejemplo.

2. La banca y las finanzas

El proceso de industrialización en el siglo XIX estuvo acompañado de una proliferación del número y la variedad de bancos e instituciones financieras necesarios para proporcionar los servicios financieros que requería un mecanismo económico cada vez mayor y más complejo. Aunque todos los sistemas bancarios tienen ciertas características comunes determinadas por las funciones que realizan, difieren en estructura según la nacionalidad, ya que la estructura está determinada principalmente por la legislación y la particular evolución histórica de cada nación. De todas las formas posibles de interacción entre el sector financiero y los otros sectores de la economía que requieren sus servicios, se pueden aislar tres casos genéricos: 1) aquel en el que el sector financiero desempeña un papel positivo, favorable al crecimiento; 2) aquel en que el sector financiero es esencialmente neutral o simplemente permisivo, y 3) aquel en el que unas finanzas inadecuadas restringen u obstaculizan el desarrollo industrial y comercial.

Los orígenes del sistema bancario británico se han esbozado ya en el capítulo 7. (Debemos recalcar que el sistema inglés fue distinto del escocés hasta la segunda mitad del siglo XIX; el sistema irlandés también era diferente, mientras que el de Gales era un apéndice del sistema inglés). A principios del siglo XIX el Banco de Inglaterra —en realidad, el Banco de Londres— tenía aún asegurado su monopolio de sociedad anónima bancaria; los numerosos y pequeños «bancos rurales» de provincias se veían obligados a utilizar la forma de organización comanditaria, lo que les hacía propensos a las crisis y los pánicos financieros. Después de una crisis especialmente grave a finales de 1825 el parlamento enmendó la ley para permitir que otros bancos adoptaran la forma de sociedad anónima mientras no emitieran billetes y, algunos años después, el parlamento aprobó la Ley de Banca de 1844, que conformó la estructura de la banca

británica hasta la Primera Guerra Mundial.

Con la Ley de Banca de 1844, el Banco de Inglaterra cambió su monopolio de sociedad anónima bancaria por un monopolio en la emisión de billetes. Siguió siendo principalmente un banco del gobierno (aunque de propiedad privada) que proporcionaba servicios financieros al Estado; pero además fue convirtiéndose de modo paulatino en un banco de banqueros, y a finales de siglo había asumido conscientemente las funciones de un banco central. Junto con el Banco de Inglaterra, el sistema bancario británico (la Ley de Banca de 1845 extendió las disposiciones de 1844 a Escocia, fusionándose de este modo los sistemas inglés y escocés) ofrecía varios bancos comerciales por acciones que aceptaban depósitos del público y otorgaban préstamos a empresas, generalmente a corto plazo. El número de esos bancos, tanto en Londres como en provincias, creció de forma rápida hasta la década de 1870; después, por medio de fusiones y uniones, su número quedó reducido a solo cuarenta en 1914, cinco de ellos con la oficina principal en Londres pero con sucursales por todo el país, que controlaban casi dos terceras partes del activo total del sistema.

Otra característica del sistema bancario británico, la banca comercial privada de Londres, resultaba mucho menos visible que las dos anteriores. Pasando casi desapercibidas, estas firmas privadas, tales como N. M. Rothschild & Sons, Baring Brothers y J. S. Morgan & Co. (Morgan era estadounidense, padre de J. Pierpont Morgan, senior), se dedicaban principalmente a financiar el comercio internacional y a negociar con divisas, pero también (véase capítulo 12) suscribían emisiones de valores extranjeros que cotizaban en la Bolsa de Londres. Esta institución se especializó casi enteramente en inversiones en el extranjero, dejando a las bolsas provinciales la función de reunir capital para las empresas nacionales.

Además de las instituciones que acabamos de tratar, Gran Bretaña tenía otras varias instituciones financieras especializadas: cajas de ahorro, sociedades inmobiliarias y de préstamo, y así sucesivamente. Aunque los recursos de los que disponían eran considerables, no desempeñaron un papel destacado en el proceso de industrialización. La proliferación de bancos rurales en Inglaterra y Gales y de sucursales bancarias en Escocia, sin embargo, proporcionaba recursos de financiación a corto plazo para los empresarios locales. Los préstamos se renovaban repetidamente en el caso de las firmas con éxito, de modo que los bancos o sucursales locales actuaban en buena medida como lo hacen hoy los capitalistas de riesgo, poniendo fondos de los ricos ociosos a disposición de nuevas empresas en todo el país.

El sistema bancario francés, al igual que el de Inglaterra, estaba dominado por un banco creado por motivos políticos, que hacía casi todos sus negocios con el Estado: el Banco de Francia. Fundado por Napoleón en 1800, adquirió rápidamente el monopolio de la emisión de billetes y otros privilegios especiales. Durante una época, y a instancias del propio Napoleón, se abrieron algunas sucursales en capitales de provincia, que, después de la caída de aquel, se cerraron por no ser rentables. Igual que había ocurrido en Inglaterra, el Banco de Francia se convirtió de hecho en el Banco de París, y permitió que ciertos bancos emisores, siguiendo su modelo, operasen en las capitales de provincia más importantes. Con ello consiguió bloquear todas las demás peticiones de bancos por acciones presentadas al gobierno antes de 1848, y durante la agitación revolucionaria de aquel año se hizo cargo de los emisores departamentales, convirtiéndolos en sus propias sucursales.

Antes de 1848, Francia no tenía ningún otro banco por acciones ni instituciones bancarias

equivalentes a los bancos rurales ingleses. Su sistema bancario era realmente insuficiente, porque los notarios provinciales que ejercían funciones de corretaje no podían desempeñar el papel de aquellos. En un esfuerzo por hacerlo, algunos empresarios formaron bancos en *commandite* en París durante las décadas de 1830 y 1840. Pero ni siquiera estos pudieron abastecer la demanda de servicios bancarios y, en cualquier caso, sucumbieron en la crisis financiera que acompañó a la revolución de 1848.

Francia dispuso de otra institución financiera importante en la primera mitad del siglo XIX. Se trataba de *la haute banque parisienne,* banqueros comerciantes particulares similares a los de Londres, cuyos miembros más destacados eran los *frères* De Rothschild, y que fue fundada por Jacques de Rothschild, hermano del Nathan londinense. (Ellos y sus tres hermanos, hijos de un judío cortesano alemán del siglo XVIII, Mayer Amschel Rothschild, fundaron sucursales del banco de la familia en Frankfurt, Viena y Nápoles, además de en Londres y París, durante la época napoleónica). Igual que en Londres, las actividades principales de estos bancos privados (se referían a sí mismos como «comerciales») eran la financiación del comercio y las transacciones internacionales en divisas y en lingotes de oro o plata, pero después de las Guerras Napoleónicas empezaron a garantizar préstamos al gobierno y otros valores, como los de compañías ferroviarias y de canales.

Después del golpe de Estado de 1851 y la proclamación del Segundo Imperio el año siguiente, Napoleón III intentó disminuir la dependencia gubernamental respecto de los Rothschild y otros miembros de *la haute banque* creando nuevas instituciones financieras. Encontró colaboradores muy dispuestos en las personas de los hermanos Emile e Isaac Périre, antiguos empleados de los Rothschild que habían decidido abrirse camino por su cuenta. Con las bendiciones del emperador, en 1852 fundaron la Société Générale de Crédit Foncier, un banco hipotecario, y la Société Générale de Crédit Mobilier, un banco de inversiones que se especializó en la financiación del ferrocarril. Más tarde el gobierno permitió la formación de otros bancos por acciones, algunos de los cuales siguieron el ejemplo del Crédit Mobilier (cuyas operaciones siguieron en parte como modelo las de la Société Générale de Belgique); y otros, el ejemplo de los bancos comerciales ingleses por acciones. Los bancos franceses, tanto privados como por acciones, también abrieron el camino a la inversión francesa en el extranjero. En conjunto, el sistema bancario francés de la primera mitad del siglo XIX, trabado por el conservadurismo gubernamental y la política restrictiva del Banco de Francia, no logró aprovechar su potencial para impulsar el desarrollo de la economía; durante la segunda mitad del siglo contribuyó algo más a la expansión económica, pero menos que los de Bélgica o Alemania.

En Bélgica, el rey Guillermo I autorizó la creación de un banco por acciones en 1822, la Societé Générale pour Favoriser l'Industrie Nationale des Pays-Bas (conocida después de 1830 como la Société Générale de Belgique), con sede en Bruselas; la dotó de propiedades estatales valoradas en 20 millones de florines e invirtió una considerable parte de su fortuna privada en sus acciones. El banco tenía todos los atributos más favorables para una empresa de su naturaleza, pero su actuación durante la primera década de su existencia fue irrelevante en el mejor de los casos. No obstante, tras la revolución belga, con un nuevo gobernador nombrado por el nuevo gobierno, estimuló un auge inversor sin precedentes en el continente. Entre 1835 y 1850 el banco creó treinta y una nuevas *sociétés anonymes* con un capital combinado de más de

100 millones de francos, incluidos altos hornos y fábricas siderúrgicas, compañías mineras de carbón, la fábrica de maquinaria Phénix en Gante, la Compañía de Barcos de Vapor de Amberes, una fábrica textil, refinerías de azúcar y fábricas de vidrio. En todos estos proyectos contó con la cooperación de James de Rothschild de París, el banquero inversor más influyente de su tiempo, quien facilitó el acceso al mercado de capital francés.

En 1835 un grupo de financieros rivales obtuvo autorización para crear otro banco por acciones, la Banque de Belgique. Siguiendo el modelo de la Société Générale en todos los aspectos importantes (aunque de considerable menor entidad que esta), el nuevo banco no tardó en imitar a su predecesor en el campo de la inversión bancaria. En menos de cuatro años había establecido veinticuatro empresas industriales y financieras con un capital conjunto de 54 millones de francos. Entre ellas había minas de carbón, establecimientos metalúrgicos, la fábrica de maquinaria de St. Léonard en Lieja, molinos textiles y refinerías de azúcar, y, de especial importancia, la compañía que se convirtió en el mayor productor del mundo de metales no ferrosos, la Société de le Vieille Montagne, que le había comprado a su fundador, Dominique Mosselman. Al igual que la Société Générale, la Banque de Belgique tenía una conexión francesa a través del banco parisino privado de Hottinguer y Cie. Se dijo que más del 90% de su capital era francés.

La Société Générale de Belgique y la Banque de Belgique hicieron maravillas para fomentar la industrialización de su pequeño país, pero la propia amplitud de su respectivo poder y su enconada rivalidad les causaron dificultades. En 1850 el gobierno creó la Banque Nationale de Belgique como un banco central con monopolio para emitir billetes, permitiendo así que los otros bancos existentes y los que fueron autorizados posteriormente pudieran dedicarse a las usuales funciones comerciales y de inversión. En conjunto, el sistema bancario belga es notable por su papel en el fomento del desarrollo de su economía.

Los holandeses estaban lejos de la posición dominante en las finanzas y el comercio europeos que habían ocupado en el siglo XVII pero aún poseían reservas de poder financiero. Cuando el reino de los Países Bajos Unidos sustituyó a la extinta República de Holanda en 1814, el Nederlandsche Bank pasó a ocupar el lugar del banco de Ámsterdam, que había sido liquidado durante la ocupación francesa. Además, el sistema financiero holandés incluía a los *kassiers*, cambistas y agentes de cambio y bolsa, y a algunos banqueros privados establecidos desde mucho tiempo atrás, encabezados por Hope and Company, cuyo negocio consistía principalmente en garantizar los préstamos del gobierno.

En la década de 1850, tras los éxitos alcanzados por la Société Générale de Belgique y, más recientemente, por el Crédit Mobilier, los hombres de negocios holandeses se convencieron de que podían fomentar la industrialización de su país con instituciones similares. Hicieron cuatro propuestas distintas para bancos *mobilier* en 1856, pero el gobierno, siguiendo el consejo del Nederlandsche Bank, las rechazó todas. Siete años después, en 1863, se elevaron otras cuatro propuestas, dos desde Ámsterdam y dos desde Rotterdam; esta vez el gobierno cedió y autorizó las cuatro que, con el tiempo, corrieron distinta suerte. Uno de ellos, una filial del Crédit Mobilier francés, adquirió demasiados compromisos y tuvo que ser liquidado en 1868. Los otros corrieron mejor suerte y participaron en el desarrollo industrial holandés que tuvo lugar en las últimas décadas del siglo.

Suiza, que se convertiría en un gran centro financiero mundial del siglo XX, era mucho menos

importante con anterioridad a 1914. Por supuesto, Ginebra fue uno de los centros financieros claves de Europa en el Renacimiento, y los banqueros privados suizos fueron importantes a lo largo de todo el siglo XVIII; sin embargo, las bases del posterior predominio de Suiza se sentaron en el siglo XIX. En las décadas de 1850, 1860 y 1870 se fundaron numerosos bancos nuevos según el modelo del Crédit Mobilier francés, entre ellos algunos que posteriormente serían famosos: el Schweizerische Kreditanstalt (1856), el Eidgenossischen Bank de Berna (Banque Federale Suisse, 1864) y el Schweizerische Bankgesellschaft (Sociedad Bancaria Suiza, 1872, que tenía sus raíces en un banco local de Winterthur fundado en 1862). Otros dos bancos importantes, el Schweizerische Bankverein y el Schweizerische Volksbank, fueron fruto de fusiones bancarias, y datan de 1856 y 1868, respectivamente.

En la primera mitad del siglo XIX no podía decirse que existiera un sistema bancario alemán. Los diversos estados soberanos, con sus distintos sistemas monetarios y de acuñación, impedían el nacimiento de un sistema financiero unificado. Prusia, Sajonia y Baviera tenían bancos de monopolio para la emisión de billetes (el primero de ellos fue el de Baviera, fundado en 1835), pero estaban regulados muy de cerca por sus gobiernos y atendían sobre todo a las finanzas de estos. Existían numerosos bancos privados —sobre todo en centros comerciales importantes, como Hamburgo, Frankfurt, Colonia, Dusseldorf y Leipzig y en la capital de Prusia, Berlín—, pero se ocupaban principalmente de la financiación del comercio local e internacional o, en algunos casos, de colocar fortunas particulares. Desde la década de 1840 en adelante, sin embargo, algunos de ellos empezaron a fomentar las finanzas, fundando y respaldando nuevas empresas industriales, en especial los ferrocarriles. Fueron los precursores de una nueva era de la banca alemana.

El rasgo característico del sistema financiero alemán, tal y como se desarrolló en la segunda mitad del siglo, fue el banco por acciones «universal» o «mixto», dedicado al crédito comercial a corto plazo y a inversiones a largo plazo o banca de fomento. Llamados *Kreditbanken* (impropiamente, ya que toda operación bancaria implica el uso del crédito), asumieron las operaciones de fomento de la banca privada (de hecho, en algunos casos los *Kreditbanken* eran una mera prolongación de esta), y aumentaron el alcance de sus operaciones.

La primera de estas nuevas instituciones fue el Schaaffhausen'scher Bankverein de Colonia, fundado en el revolucionario año de 1848. Fue una especie de anomalía además de una novedad, puesto que se fundó sobre los restos de un banco privado que acababa de quebrar, el Abraham Schaaffhausen y Compañía; el gobierno de Berlín, atemorizado ante la crisis financiera, y para frenarla, se decidió a abandonar su norma de prohibir los bancos por acciones. Al Schaaffhausen'scher Bankverein le llevó varios años poner en orden sus asuntos, y solo después funcionó como un verdadero *Kreditbank*. Mientras tanto el gobierno prusiano volvió a su antigua política, y no autorizó más bancos por acciones hasta 1870.

El primer ejemplo consciente del nuevo tipo de banco fue el Bank für Handel und Industrie zu Darmstadt, popularmente conocido como el Darmstädter, fundado en la capital del Gran Ducado de Hesse-Darmstadt en 1853. Sus promotores, unos banqueros privados de Colonia, habían intentado establecerlo en aquella ciudad, pero se encontraron con la negativa del gobierno. Su siguiente intento lo hicieron en el importante centro financiero de Frankfurt, pero el Senado de esa ciudad libre, dominado por sus propios banqueros privados, muy poderosos, también rechazó

su petición. El gobierno del gran duque, cuya capital estaba situada solo unos kilómetros al sur de Frankfurt, se mostró más dispuesto a cooperar. El nuevo banco tomó como modelo el Crédit Mobilier francés, fundado el año anterior, del que también recibió ayuda técnica y financiera. Desde el principio operó por toda Alemania.

Enfrentados con la negativa del gobierno prusiano a autorizar bancos por acciones, los ambiciosos promotores se sirvieron del *Kommanditgesellschaft* (similar a la *société en commandite* francesa), que no requería la licencia gubernamental. En las décadas de 1850 y 1860 se establecieron varias de ellos, entre los que destacaron el Diskonto-Gesellschaft de Berlín y el Berliner Handelsgesellschaft. Mientras tanto, algunos de los estados alemanes más pequeños que no tenían la misma aversión que el gobierno prusiano por los bancos por acciones les dieron vía libre en su territorio. Finalmente, en 1869 la Confederación Alemana del Norte, eufemismo con el que pasó a denominarse Prusia tras la guerra austro-prusiana, que le sirvió para aumentar notablemente su tamaño, siguiendo los modelos de Gran Bretaña y Francia, adoptó una ley que permitía la libre constitución de sociedades anónimas.

Con esta ley, y en la euforia producida por la victoria prusiana sobre Francia en 1870, se crearon más de un centenar de *Kreditbanken* antes de la crisis de junio de 1873. La depresión que siguió acabó con gran parte de ellos, los más débiles y especulativos; tras un proceso de concentración y unión parecido al que tuvo lugar en Gran Bretaña, quedaron una decena de grandes bancos como dueños de la escena financiera, con redes y sucursales y filiales por toda Alemania y en el extranjero. Los más famosos eran los «Bancos D» —el Deutsche Bank, Diskonto-Gesellschaft, Dresdner y Darmstäder—, todos ellos con capitales de más de 100 millones de marcos y con sede en Berlín. No solo abastecían las necesidades de la industria alemana (se decía que acompañaban a las empresas «desde la cuna hasta la tumba»), sino que también propiciaron la extensión del comercio exterior alemán dando créditos a los exportadores y a los comerciantes extranjeros.

Otra importante innovación institucional, el Reichsbank, creado en 1875, coronó la estructura financiera alemana. También fue, en parte, consecuencia de la victoria de Prusia sobre Francia y la enorme indemnización que trajo consigo. En teoría, era una mera transformación del Banco del Estado Prusiano, pero sus recursos y su poder habían aumentado enormemente. Tenía el monopolio de la emisión de billetes y hacía las veces de banco central. Como tal, apoyaba en tiempos difíciles a los *Kreditbanken*, quienes de esta forma pudieron asumir mayores riesgos de los habituales.

El impresionante desarrollo de la banca alemana en la segunda mitad del siglo XIX acompañó al igualmente rápido proceso de industrialización del país, del que, según algunos, fue la causa. Es probable que el papel de los bancos se haya exagerado; no cabe duda de que muchos otros elementos contribuyeron al éxito de la industria alemana, y que este mismo contribuyó a su vez al éxito y la prosperidad del sistema bancario. En cualquier caso, los bancos desempeñaron un notable papel en el desarrollo industrial; en conjunto, el sistema bancario alemán de principios del siglo XX era probablemente el más potente del mundo.

Austria (o la monarquía de los Habsburgo) consolidó un sistema bancario moderno más o menos al mismo tiempo que Alemania. Cierto que se había creado el Banco Nacional Austriaco en 1817, pero fue una empresa privilegiada, como los Bancos de Inglaterra y Francia, creada para poner orden en las caóticas finanzas públicas del Estado tras las Guerras Napoleónicas.

Existían también algunos bancos privados, entre los que destacaba la casa de los Rothschild. (Los cinco hermanos Rothschild fueron nombrados barones del Imperio austriaco en la década de 1820 como parte de su recompensa por el papel que desempeñaron en la restauración de las finanzas del Estado austriaco). Pero el primer banco moderno por acciones fue el Austrian Creditanstalt, fundado en diciembre de 1855. Su creación fue resultado directo de la rivalidad entre los hermanos Périre y los Rothschild. Los Périre pujaron por él al mismo tiempo que conseguían comprar el Ferrocarril del Estado Austriaco para el Crédit Mobilier, pero los Rothschild, que habían sido los «judíos cortesanos» de los Habsburgo desde la época de Napoleón, se lo arrebataron. Todavía hoy, después de numerosas transformaciones, continúa siendo una de las instituciones financieras más poderosas de Europa, a pesar de su quiebra en 1931, un evento que inició la propagación de la Gran Depresión a nivel mundial.

Además del Creditanstalt, se crearon otros importantes bancos por acciones en Viena, Praga, Budapest, así como pequeños bancos en ciudades de provincia, pero no exhibieron el dinamismo del sistema bancario alemán, sobre todo por la escasez de recursos naturales y las restricciones institucionales.

Aunque la economía de Suecia estaba relativamente atrasada en la primera mitad del siglo XIX, poseía una larga tradición bancaria. El Sveriges Riksbank (precursor del Banco Nacional de Suecia), fundado en 1656, fue de hecho la primera entidad que emitió verdaderos billetes de banco. Algunos bancos privados que emitían billetes también datan de la primera mitad del siglo XIX. Sin embargo, la historia moderna de la banca en Suecia, como la de muchos otros países europeos, se remonta a las décadas de 1850 y 1860, y se inspiró en el ejemplo del Crédit Mobilier. El Stockholms Enskilda Bank, fundado en 1856, fue el primero del nuevo tipo en Suecia, y le siguieron el Skandinaviska Banken en 1864 y el Stockholm Handelsbank (más tarde denominado Svenska Handelsbank) en 1871. Los tres, así como algunos bancos de provincias más pequeños, se dedicaron a operaciones bancarias mixtas (de comercio y de inversión) con un éxito considerable. Podría debatirse si la acertada transformación de la economía sueca contribuyó a la prosperidad de la banca, o viceversa, pero está claro que ambas progresaron de manera conjunta.

En la primera mitad del siglo XIX Dinamarca tenía un banco central, el Nationalbank, de propiedad privada pero controlado por el gobierno, y varias cajas de ahorros más pequeñas. Como la sueca, la historia de la banca moderna danesa se remonta a la década de 1850, y como en aquel país, estuvo dominada por tres grandes bancos por acciones con base en Copenhague: el Privatbank (1857), el Landsmanbanken (1871) y el Handelsbanken (1873). Noruega y Finlandia, por su parte, estaban menos avanzadas financieramente que Dinamarca y Suecia, pero los cuatro países tenían unos niveles generales de alfabetización que hacían que la población fuera capaz de sacar mayor provecho de las actividades bancarias.

Las naciones latinas del Mediterráneo también desarrollaron instituciones financieras modernas en las décadas de 1850 y 1860, pero principalmente por iniciativa francesa y empleando capital francés. España tenía un banco de emisión, el Banco de San Carlos (más tarde llamado el Banco de España), que databa de 1782 (y que había sido fundado por un francés), pero, al igual que en otros bancos de su clase, se ocupaba ante todo de las finanzas del gobierno. Barcelona, con su importante actividad industrial y comercial, tenía también un banco de emisión

que se remontaba a la década de 1840, pero este no se dedicó a actividades de fomento. Los Périre intentaron establecer una filial en España en 1853, por la época en que se estaba promoviendo el Darmstäder, pero no lograron la autorización del gobierno reaccionario español del momento. No fue hasta 1855, con los «moderados» en el poder, cuando lograron convencer al ministro de Hacienda para que presentara un proyecto de ley en las Cortes permitiendo al gobierno conceder autorización para fundar empresas bancarias según el modelo del Crédit Mobilier. A comienzos del año siguiente organizaron la Sociedad General de Crédito Mobiliario Español. La ley que autorizaba la creación de este banco permitía que el gobierno concediese carta de fundación a instituciones similares sin la necesidad del refrendo de las Cortes. Enseguida otros empresarios franceses presentaron su solicitud; casi de forma simultánea surgieron cuatro instituciones según el modelo del Crédit Mobilier en suelo español, tres de ellas respaldadas por capital francés y una, además, patrocinada por los Rothschild. Todas participaron en el febril movimiento para la promoción y construcción del ferrocarril que tuvo lugar después, y algunos, en especial el Crédito Mobiliario, se dedicaron a otras empresas industriales y financieras, entre ellas la primera compañía de seguros moderna española. De hecho, el poco desarrollo económico que consiguió España en el siglo XIX se debió en gran parte a la actividad de estas compañías de crédito de inspiración francesa.

Poco después de haber obtenido la autorización para fundar el Crédito Mobiliario Español, los Périre contrataron con el gobierno portugués una compañía similar en Lisboa. Esta vez, no obstante, la cámara alta del parlamento portugués se negó a ratificar el acuerdo. Aquel mismo año, otro aventurero financiero francés, que había ayudado al gobierno a obtener un préstamo, consiguió autorización para fundar un Crédit Mobilier portugués, de efímera existencia. El promotor se declaró en bancarrota durante la crisis de 1857, y la compañía se hundió con él. Más tarde unos empresarios franceses contribuyeron a la formación de dos bancos hipotecarios en la línea del Crédit Foncier, pero ningún otro promotor consideró Portugal una zona conveniente para la inversión bancaria.

Los Périre también quisieron establecer una filial en el estado del Piamonte, que se estaba desarrollando con gran rapidez. Cavour, el genio que dirigió este desarrollo, acogió de buen grado su interés como contrapeso a la influencia que ejercían los Rothschild en todas las finanzas del pequeño reino, pero finalmente decidió no apartarse de aquel poder financiero, y concedió a la Cassa del Commercio e delle Industrie, de estos últimos, la única autorización para fundar un banco de inversión por acciones en el Piamonte. El banco participó en varias empresas de los Rothschild en Italia, Suiza y Austria, así como en el propio Piamonte, pero la mala organización y la «irresponsabilidad por parte de importantes financieros relacionados con él» (según palabras de un diario financiero) tuvo como consecuencia unas enormes pérdidas. Los Rothschild se retiraron en 1860, y el banco se estancó hasta 1863, año en que los Périre compraron una participación mayoritaria, aumentaron su capital y lo rebautizaron como Società Generale de Credito Mobiliare Italiano. En los años siguientes fue prácticamente sinónimo de todas las nuevas empresas en Italia, incluidos el ferrocarril, las fundiciones de hierro y las factorías de acero. Poseía estrechas conexiones con altos círculos del gobierno y, tras la Banca Nazionale, era el banco más importante de Italia. En medio de la crisis de 1893, sin embargo, la revelación de graves escándalos concernientes a su organización interna y sus relaciones con el gobierno forzaron su liquidación.

La mayoría de los demás bancos italianos se fundaron en la década de 1860 y utilizaron también capital francés, pero solamente uno, la Banca di Credito Italiano, debió tanto a la iniciativa francesa como el Credito Mobiliare, y también cayó víctima de la crisis de 1893. El año siguiente, para llenar el vacío, se fundaron dos nuevos grandes bancos, esta vez con iniciativa alemana y con capital alemán: la Banca Commerciale Italiana en Milán y el Credito Italiano en Génova. Aunque el capital alemán se retiró hacia 1900 (siendo sustituido en parte por capital francés), estas dos instituciones desempeñaron un papel primordial en el enorme esfuerzo industrial de Italia durante los años anteriores a la Primera Guerra Mundial.

Los promotores franceses de bancos también buscaron concesiones en el sureste de Europa durante la década de 1850, pero aún no había llegado su momento allí y Serbia y Rumanía rechazaron las ofertas de establecer bancos del tipo mobiliario. En 1863 el Crédit Mobilier alcanzó un acuerdo con el gobierno rumano, cuya ratificación bloqueó el parlamento. Dos años después, tras un golpe de Estado, el príncipe Cuza otorgó una concesión a capitalistas franceses y británicos para fundar la Banca Romaniei. Finalmente, en 1881, los rumanos obtuvieron una Societate de Credit Mobiliar bajo el patrocinio francés.

La guerra de Crimea reveló de forma dramática el atraso de Rusia respecto a Occidente y llevó al gobierno del zar a emprender una campaña para la construcción del ferrocarril y la emancipación de los siervos. También condujo a una revisión de los sistemas financieros y bancarios. La institución financiera más importante era el Banco del Estado, fundado en 1860. Era totalmente propiedad del gobierno y estaba bajo la supervisión del ministro de Hacienda. Al principio no emitía billetes de banco —el papel moneda fiduciario lo emitía directamente la oficina de imprenta del Estado—, pero cuando Rusia adoptó el patrón oro en 1897 este obtuvo el monopolio de la emisión de billetes. El Banco del Estado controlaba las cajas de ahorro estatales y creó el Banco de la Tierra de los Campesinos (1882), el Banco de la Tierra para la Nobleza (1885) y el Banco Zemstvo y Urbano (1912). También poseía acciones en el Banco de Préstamo y Descuento de Persia (1890) y en el Banco Ruso-Chino (1895), creados para facilitar la penetración rusa en esos países.

El sistema bancario ruso comprendía asimismo otras instituciones más pequeñas —bancos cooperativos, comunales, hipotecarios y de otros tipos—, pero los más importantes, después del Banco del Estado, eran los bancos comerciales por acciones. El primero de estos fue el Banco Comercial Privado de San Petersburgo, fundado en 1864; en 1914 llegaban a cincuenta, en su mayor parte con sedes en San Petersburgo y Moscú, con redes de sucursales por toda la nación hasta alcanzar un total de 800 oficinas bancarias. Los doce bancos más grandes, ocho de ellos con sede en San Petersburgo, controlaban en torno a un 80% del total de los activos. Otro rasgo característico de estos bancos era la amplia influencia extranjera. Muchos de ellos habían sido fundados o estaban dirigidos por banqueros franceses, alemanes, británicos y otros. Los bancos extranjeros, en especial los franceses, eran dueños de gran parte de sus acciones. En 1916 los bancos extranjeros poseían un 45% del capital de los diez bancos más grandes, y más del 50% de este pertenecía a los franceses. En cooperación con sus socios extranjeros, los bancos por acciones rusos contribuyeron enormemente a la industrialización del país que se produjo a partir de 1885, que también fue llevada a cabo en gran parte por empresarios y técnicos extranjeros (véase capítulo 10).

Los financieros europeos también aportaron su experiencia a sus vecinos del Cercano y el

Medio Oriente. El primer banco por acciones que se estableció en la zona (también el primer banco por acciones británico en un país extranjero), el Banco de Egipto, comenzó a operar en 1855. Suscitó la oposición de numerosos banqueros privados franceses de Alejandría, quienes protestaron a su cónsul, pero fue en vano. Con el tiempo, los franceses establecieron sus propios bancos por acciones.

Una evolución parecida tuvo lugar en el venerable, y decrépito, Imperio otomano. En 1856 un grupo de capitalistas británicos organizó en Constantinopla el Banco Otomano como banco comercial ordinario. Algunos años después solicitó la autorización para actuar como banco exclusivo de emisión, pero los ministros reformistas de aquella época, de cultura francesa, deseaban una conexión con el mercado financiero francés. En 1863 obligaron al Banco Otomano a unirse a un grupo francés dirigido por el Crédit Mobilier en una nueva institución, la Banque Impériale Ottomane. Era una institución de lo más inusual, que combinaba las funciones de banco central poseedor del monopolio de emisión de billetes con las típicas de banca comercial y de inversión. Además, el banco tenía a su cargo retirar el papel moneda y las monedas de mala aleación, recaudar y remitir los impuestos en las áreas en las que funcionaban sus sucursales y cubrir la deuda pública. Los beneficios durante los primeros siete meses de operación alcanzaron casi el 20% del capital desembolsado. El banco prosperó durante las décadas anteriores a la guerra, e incluso llegó a un acuerdo con el nacionalista Mustafá Kemal (Atatürk) tras la Primera Guerra Mundial.

Persia (el actual Irán) tenía una institución similar, el Banco Imperial de Persia, fundado por intereses británicos en 1889. Los promotores pretendían usar el banco para financiar la construcción del ferrocarril, pero el gobierno ruso, temeroso de la penetración británica por su flanco sur, ejerció presiones diplomáticas sobre el sha para impedir su construcción. El banco, fundado así «por error» y en manos de personas no profesionales en el área financiera, contribuyó poco al desarrollo económico persa.

No ocurrió lo mismo con muchos otros bancos británicos de ultramar. A comienzos de la década de 1850, con estatutos y capital británicos, se fundaron varios, sobre todo en India y Latinoamérica. No eran sucursales de bancos nacionales británicos, sino que generalmente eran fundados por comerciantes británicos que operaban en el extranjero. Uno de los más famosos fue el Banco de Hong Kong y Shanghái, que desempeñó un destacado papel en las finanzas chinas y hoy en día es una importante empresa multinacional. La principal función de estos bancos era financiar el comercio internacional, pero también tomaron parte en la emisión de valores de gobiernos y corporaciones extranjeras. Con el tiempo empezaron a competir tanto con bancos locales como con sucursales de otros bancos europeos. (Véase el capítulo 10 en lo referente al importante papel del sistema bancario japonés).

La banca en Estados Unidos tuvo una carrera con altibajos durante el siglo XIX. La lucha que se produjo en los primeros años de la república entre los hamiltonianos, favorables a que el gobierno federal desempeñara un papel decisivo en la política, y los jeffersonianos, que preferían dejarla al criterio de cada estado, se refleja claramente en su historia bancaria. Al principio triunfaron los hamiltonianos, consiguiendo que el Congreso autorizara el primer Banco de los Estados Unidos (1791-1811), pero cuando la autorización expiró, los partidarios de los derechos de los estados y de los bancos autorizados por el gobierno de cada estado, que ya eran numerosos y desconfiaban de instituciones más grandes, impidieron su renovación. Un segundo Banco de

los Estados Unidos (1816-1836) encontró el mismo destino en manos de los demócratas jacksonianos. A partir de entonces y hasta la guerra de Secesión se realizaron varios experimentos institucionales. Algunos estados autorizaron la «banca libre» (un sistema que permitía a cualquiera fundar un banco), otros funcionaban con bancos de propiedad estatal y otros, incluso, intentaron prohibir todos los bancos. A pesar de esta aparente confusión, la economía dispuso de los servicios bancarios que necesitaba y continuó creciendo con rapidez. Pequeñas unidades bancarias que brotaron por todas partes en nuevas colonias actuaban como sociedades de capital riesgo, en gran parte a la manera de los bancos rurales de Gran Bretaña.

Durante la guerra de Secesión, y en parte como medida de financiación bélica, el Congreso creó el Sistema Bancario Nacional, que permitió que bancos autorizados federalmente compitieran con los bancos autorizados por los distintos estados. La competencia era injusta, porque el Congreso también impuso un impuesto discriminatorio sobre las emisiones de billetes de los bancos estatales, lo que les obligó a convertirse en bancos nacionales. Con el tiempo, sin embargo, descubrieron que era viable el negocio bancario por medio de depósitos a la vista y los bancos estatales lograron una fuerte recuperación en las décadas que cerraban el siglo.

Tanto el sistema de banca nacional como el estatal padecieron regulaciones y normas excesivamente restrictivas. Por ejemplo, en general estaba prohibido establecer sucursales. Los bancos no podían participar en las finanzas internacionales, lo que supuso que el gran volumen de importaciones y exportaciones estuviera financiado desde Europa y por el relativamente pequeño número de bancos mercantiles privados existentes, como el J. P. Morgan & Co., que no se vio entorpecido por las restricciones que se aplicaban a los bancos por acciones. Algunos creían que la ausencia de un banco central hacía al país más vulnerable a las depresiones y los pánicos financieros que se producían de forma periódica. Para remediar este defecto, el Congreso creó en 1913 el Sistema de Reserva Federal que, entre otras cosas, relevó a los bancos nacionales de su función emisora de billetes, pero también les daba libertad para dedicarse a las finanzas internacionales.

En resumen: la experiencia de Estados Unidos, con un crecimiento económico rápido y un sistema bancario cambiante, y algo caótico, que se correspondía con su territorio caóticamente en expansión en el siglo XIX, parece demostrar que, aunque los bancos son necesarios para el crecimiento económico en complejas sociedades industriales, las lecciones que cabría extraer de los sistemas financieros exitosos, cuando estos existen, son difíciles de aprender en otras partes, y más aún de aplicar.

3. El papel del Estado

En la historia de la economía del siglo XIX pocos temas han sido peor interpretados que el papel del Estado, o del gobierno, en la economía. Por una parte está el mito del *laissez-faire*, es decir, que, aparte de promulgar y (más o menos) hacer cumplir un código penal, el Estado se abstenía estrictamente de cualquier intromisión en la economía. Por otra parte está el concepto marxista de que los gobiernos actuaban como «comités ejecutivos» de la clase dirigente, la burguesía. Sin embargo, la realidad histórica, abigarrada y compleja, era muy distinta de cualquiera de estas formulaciones simplistas.

El gobierno puede desempeñar diversos papeles respecto a la economía. La función más fundamental del gobierno en la esfera económica —función que no puede eludir o a la que no puede renunciar— es la creación de un entorno jurídico para la actividad económica. Esta puede ir desde una pura política de «manos libres» a otra de control estatal total. El pecado capital en esta área no es ni la intervención ni la no intervención, sino la ambigüedad. Las «reglas del juego» deben ser claras e inequívocas y deben poder seguirse. Esto supone, como mínimo, la definición de los derechos (propiedad y otros) y las responsabilidades (contractuales, legales, etc.). El robo es un delito tanto en las sociedades de libre empresa como en las socialistas.

La segunda forma en que el gobierno participa en la economía es mediante actividades de fomento, dejando de lado las directamente productivas. Entre ellas están los aranceles, las exenciones fiscales, los descuentos y los subsidios, además de medidas tales como el establecimiento de oficinas de inmigración o de turismo. No todas las actividades en esta categoría son necesariamente favorables al crecimiento; por ejemplo, un arancel proteccionista puede perpetuar una industria ineficaz.

Similares en algunos aspectos a las actividades de fomento, pero normalmente con un objetivo distinto, son las funciones reguladoras del gobierno. Estas van desde medidas para proteger la salud y la seguridad de grupos específicos de trabajadores hasta controles minuciosos de precios, salarios y producción. A veces, el propósito de tal regulación *puede* ser fomentar el crecimiento —por ejemplo, prohibiendo o regulando los monopolios privados—, pero, más a menudo, el objetivo no está relacionado con el crecimiento; se pretende más bien eliminar la desigualdad o la explotación. En este último caso, se puede producir como efecto secundario no deseado un retraso o una detención del crecimiento.

Por último, los gobiernos pueden participar de forma directa en actividades productivas, y pueden hacerlo desde medios tan benignos como proporcionar ayudas a la educación, hasta otros como la propiedad y el control total por parte del gobierno de todos los bienes de producción, como en la antigua Unión Soviética. Dicha participación estatal puede ser esencialmente empresarial o innovadora, como el papel del estado de Nueva York en la creación del canal de Erie y el de Japón en la construcción de fábricas modelo, y por lo tanto favorable a la empresa privada; o puede competir con la empresa privada o suplantarla, como en el caso de las compañías estatales de servicios públicos o el telégrafo.

A Gran Bretaña generalmente se la considera la patria del *laissez-faire* o de la intervención mínima. ¿Cómo fue de grande o pequeña en realidad esa intervención gubernamental? A lo largo del siglo, después de las Guerras Napoleónicas, la proporción de los gastos del gobierno central del Reino Unido respecto al producto nacional bruto era en general menor del 10%: en tiempos de paz, un 6 u 8% aproximadamente. (Para medir el tamaño real del Estado, deberían sumarse los gastos de los gobiernos locales, probablemente no más del 2 o 3% del PNB). ¿Es esta una proporción grande o pequeña? Comparada con las proporciones del siglo XX, que varían desde el 30 hasta el 50% o más, es realmente pequeña. A pesar de ser conocida como la patria de la intervención estatal mínima, la dimensión de tal intervención en el Reino Unido (o Gran Bretaña) probablemente era característica de Europa en su conjunto; si acaso, sería un poco mayor, en términos relativos, que la de la mayoría de las naciones del continente. Tanto en el Imperio germánico como en Estados Unidos la proporción de los gastos del gobierno central en relación con el producto nacional era en general menor del 5%, aunque también hay que tener en cuenta

que eran naciones federales; si se suman los gastos de los estados y de los gobiernos locales, superaban a los del gobierno central. Irónicamente, las naciones en las que la proporción excedía en general a la de Gran Bretaña eran los países del sur y el este de Europa, más pobres, como España, Italia y Rusia. La proporción en los países balcánicos en los primeros años del siglo XX variaba entre el 20 y el 30%.

Esto por lo que respecta a la dimensión de la intervención gubernamental medida en términos pecuniarios. ¿Qué se puede decir sobre las actividades del gobierno, tanto las que fomentaron como las que retardaron el desarrollo económico? Comencemos de nuevo por Gran Bretaña. La mayoría de la gente da por supuesto que una de las funciones del gobierno es repartir el correo (aunque en los últimos años la manifiesta ineficacia del servicio postal y la aparición de servicios de correo privado alternativos están poniendo en tela de juicio tal suposición). Antes del siglo XIX los servicios de correo privados coexistían con el torpe e ineficaz servicio postal del gobierno, que se mantenía más con fines de censura, espionaje, y para la obtención de ingresos, que como servicio público. El servicio postal moderno empezó en 1840 cuando sir Rowland Hill, director general de Correos del Reino Unido, introdujo el pago por adelantado del servicio mediante una tarifa postal uniforme. En pocos años la mayoría de las naciones occidentales adoptaron sistemas similares. Cuando el telégrafo eléctrico se puso en funcionamiento unos años después, pareció lógico sumarlo al monopolio postal del gobierno. La misma política se siguió más adelante cuando se inventó el teléfono. La mayoría de las naciones de la Europa continental siguieron el ejemplo británico, pero en Estados Unidos tanto el telégrafo como el teléfono se dejaron en manos de la empresa privada.

Un ejemplo muy poco corriente de empresa privada fue la Compañía de las Indias Orientales. Aunque fue fundada en el siglo XVII como una empresa estrictamente comercial, a comienzos del siglo XIX se había convertido en dueña de la India, «un Estado dentro del Estado». A consecuencia de la insurrección de los cipayos en 1857, en la que la milicia nativa se reveló contra sus oficiales, la opinión pública empezó a tomar conciencia de la anomalía y obligó a la disolución de la compañía, asumiendo sus funciones de gobierno la India Office. Esto parecía correcto y normal, pero algunos años más tarde, en 1875, el primer ministro *tory* Benjamin Disraeli convirtió al gobierno en accionista de una de las mayores empresas privadas del momento al comprar al jedive de Egipto las acciones de la Compañía del Canal de Suez, constituida en Francia. Esta compra tuvo como justificación la defensa nacional. Se adujeron similares razones para la compra de la Compañía de Petróleo Anglo-Persa en 1914, en vísperas de la Primera Guerra Mundial. El razonamiento quizá fuera válido, dadas las condiciones y las suposiciones de la época, pero los hechos no sirven precisamente para apoyar la reputación de Estado minimalista de que gozaba Gran Bretaña entonces y con posterioridad.

En un aspecto Gran Bretaña sí cumplió con esta reputación. En ningún campo estuvo tan a la zaga de otras naciones occidentales como en el apoyo público a la educación. Hasta 1870 las únicas escuelas eran las dirigidas por fundaciones religiosas o privadas, la mayoría de las cuales (excepto las escuelas parroquiales de Escocia) eran de pago. En consecuencia, la mitad de la población no recibía ni la mínima instrucción elemental. Solo la clase acomodada obtenía algo más que los rudimentos. Este factor más que ningún otro sirvió para conservar la arcaica estructura de clases de Gran Bretaña en una época de rápido cambio social, y contribuyó a la

relativa decadencia de su liderazgo industrial. El proyecto de Ley de Educación de 1870 establecía el apoyo del Estado para aquellas escuelas privadas y eclesiásticas que reunieran unas condiciones mínimas. No obstante, hasta 1891 la educación no pasaría a ser —y, aun así, en principio— gratuita y universal hasta la edad de doce años. Todavía en la década de 1920 solo uno de cada ocho habitantes en edad adecuada asistía a la escuela secundaria.

En cuanto a la educación superior, Inglaterra también mostraba retraso respecto al continente y Estados Unidos. Hasta que se instituyeron las becas del Estado en el siglo XX, Oxford y Cambridge solo estaban abiertas a los hijos de los ricos, principalmente la aristocracia. En cambio, Escocia, con una población mucho menor, tenía cuatro florecientes universidades antiguas abiertas a todos los candidatos cualificados. El University College de Londres, existente desde 1825, pasó a ser la Universidad de Londres en 1898 con la adición de más *colleges.* En 1880 Manchester se convirtió en la primera ciudad de provincias que abría una universidad. A comienzos del siglo XX se establecieron algunas otras, pero incluso después de la Primera Guerra Mundial solo cuatro personas de cada mil con edad apropiada se matriculaban en una de ellas.

La mayoría de los países de Europa continental poseían una larga tradición de paternalismo estatal o *étatisme,* según el término francés. En varios de ellos el Estado poseía bosques, minas e incluso empresas industriales. Estas últimas producían pertrechos militares y navales, pero no solo eso; los franceses tenían sus reales fábricas *[manufactures royales]* para la producción de porcelana, cristal, tapices, y así sucesivamente, igual que otros gobiernos. En el siglo XVIII, cuando la superioridad de la tecnología británica en ciertas industrias se hizo evidente, los gobiernos patrocinaron esfuerzos para acceder a esa tecnología, a través del espionaje u otros medios. Francia y Prusia, por ejemplo, emprendieron la producción de hierro colado fundido con coque en hornos estatales; sin embargo, ninguno de sus experimentos tuvo éxito comercial, y tuvieron que ser empresarios privados los que reanudaron el proceso productivo mucho después de las Guerras Napoleónicas.

Este ejemplo muestra cómo los estados se vieron obligados a modificar su tradición de paternalismo, en el curso de la industrialización. Un ejemplo más gráfico viene de la industria minera del Ruhr. En Prusia, igual que en Francia y otros países, la minería incluso en las minas de posesión particular, tenía que llevarse a cabo bajo la supervisión de ingenieros del cuerpo de minería real. Esto se llamaba *Direktionsprinzip* (principio de dirección). Eso bastó allí mientras las operaciones se redujeron a la explotación de yacimientos relativamente próximos a la superficie en el mismo valle del Ruhr; pero cuando se descubrió la riqueza de los yacimientos «escondidos» del norte a finales de la década de 1830 y en la de 1840, el conservadurismo del cuerpo de minería real se convirtió en un obstáculo. Las nuevas minas requerían una capitalización mayor para excavar túneles más profundos y comprar bombas accionadas por vapor y demás equipo de minería. Las compañías mineras, algunas de las cuales estaban gestionadas por empresarios franceses, belgas y británicos, empezaron una prolongada y ardua lucha con las autoridades prusianas, que acabaría en 1865 con la sustitución del *Direktionsprinzip* por el *Inspektionsprinzip* (principio de inspección), según el cual los ingenieros del gobierno inspeccionarían únicamente la seguridad de las minas.

El rápido desarrollo de la tecnología del transporte —en concreto, la del ferrocarril— obligó a todos los gobiernos a implicarse en su construcción. Los británicos, fieles a su tradición

minimalista, hicieron lo mínimo, dejando la promoción, la construcción y la mayoría de los detalles operativos a la iniciativa privada; pero incluso en Gran Bretaña el parlamento tuvo que aprobar una legislación que permitiese a las compañías comprar tierras para tener derecho de paso, y la Ley de Ferrocarriles de 1844 estableció un buen número de normas y reglas, entre ellas una tarifa máxima para los pasajeros de tercera clase. (La ley también preveía la posible compra por parte del gobierno del ferrocarril cuando expirasen las autorizaciones, pero esta cláusula no se puso en práctica hasta después de la Segunda Guerra Mundial).

En otros lugares los gobiernos se tomaron mucho más interés en el ferrocarril. Como ya hemos visto, en la década de 1830 el nuevo Estado belga decidió construir y gestionar por su cuenta una red ferroviaria básica. Una vez que estuvo terminada, permitió a las compañías privadas construir ramales, y cuando, en la década de 1870, estas tuvieron dificultades financieras, el gobierno salió fiador de ellas. En Francia se sostuvo un prolongado debate sobre la cuestión de la propiedad estatal frente a la privada; al final los defensores de la propiedad privada ganaron, pero con numerosas estipulaciones que otorgaban un papel considerable al Estado. Y cuando una importante compañía privada se declaraba en bancarrota, el gobierno se hacía cargo de ella para continuar el servicio. Como se apuntó en el capítulo 8, los estados alemanes adoptaron políticas diferentes al comienzo de la era del ferrocarril, algunas construyéndolo a costa del Estado, otras dejando la tarea a la empresa privada. Posteriormente, tras la creación del imperio, el canciller alemán Otto von Bismarck estableció el Departamento Imperial de Ferrocarriles cuya función era comprar compañías privadas y utilizar el ferrocarril deliberadamente como instrumento de política económica, por ejemplo, concediendo tarifas especiales a los productos destinados a la exportación. (Sin embargo, antes, en 1865, cuando la Dieta prusiana se negó a establecer impuestos destinados a obtener fondos para la guerra con Austria, Bismarck vendió las acciones que poseía el gobierno del Ferrocarril Colonia-Minden para conseguirlos).

La política ferroviaria del Imperio austrohúngaro, al igual que la rusa, fluctuó, favoreciendo primero la propiedad y la gestión del Estado, después de las compañías privadas y, por último, de nuevo el Estado. Otros países, si no empezaron con una red de propiedad estatal, como hizo Suecia en 1855, asumieron tarde o temprano el principio de propiedad estatal; pero incluso donde no ocurrió esto, como en Francia antes de la Primera Guerra Mundial, el Estado ejerció un poder regulador considerable. En Estados Unidos el gobierno federal dejó la política del ferrocarril a los estados antes de la guerra de Secesión, pero poco después otorgó grandes concesiones de tierra a compañías privadas para fomentar la construcción de los ferrocarriles transcontinentales. En 1887, en respuesta a las quejas de los granjeros y otros, el Congreso creó la Interstate Commerce Commission para regular el ferrocarril.

Estos pocos ejemplos no agotan los casos en los que el Estado tuvo una parte activa en la economía, muy al contrario. Pero ilustran los variados y a veces contradictorios papeles que desempeñó el gobierno durante esta época. Por otra parte, el economista alemán Adolph Wagner señaló en 1863 que a medida que los países europeos se volvían más ricos, también aumentaba la participación del gasto público en la economía. La Ley de Wagner, como llegó a llamarse, se sigue confirmando en el siglo XXI.

4. Las relaciones internacionales

En el Congreso de Viena de 1814-1815 los vencedores de Napoleón intentaron restablecer el Antiguo Régimen en lo político, social y económico, pero sus esfuerzos fueron en vano. Las fuerzas ideológicas de democracia y nacionalismo desencadenadas por la Revolución francesa, junto con las fuerzas económicas de la incipiente industrialización, socavaron sus pretensiones. Por otra parte, la divergencia de intereses entre los vencedores, sobre todo entre Gran Bretaña y los gobernantes restaurados en la Europa continental, precipitó la descomposición del antiguo orden restaurado. La decadencia final del Antiguo Régimen, excepto en Rusia y el Imperio otomano, se hizo evidente en las revoluciones de 1830 y 1848 en el continente.

Estas revoluciones no fueron manifestaciones predominantemente económicas, pero tuvieron consecuencias importantes en este campo, sobre todo como resultado de la nueva configuración de las fuerzas políticas. En Francia, por ejemplo, la revolución de 1830 sustituyó a un gobierno orientado resueltamente hacia el pasado por uno más receptivo a los intereses comerciales e industriales, mientras que en la de 1848 las clases trabajadoras urbanas hicieron una decidida tentativa de hacerse con el poder político antes de ser aplastadas por las fuerzas represivas. La revolución de 1830 en los Países Bajos del sur dio como resultado la creación de una nueva nación, Bélgica, que no tardó en mostrarse como una de las más avanzadas económicamente del continente. Las revoluciones de 1848 en Europa central ocasionaron finalmente la extinción de los residuos del régimen feudal.

En todas estas revoluciones el nacionalismo era una fuerza potente. El nacionalismo como ideología no pertenecía a ninguna clase social determinada. Se adherían a él sobre todo miembros de las clases medias cultas, pero también reflejaba las aspiraciones de los pueblos divididos de Italia y Alemania de tener una nación unificada, y las aspiraciones de las nacionalidades sometidas en los imperios austriaco, ruso y otomano, así como los deseos de la parte belga de los Países Bajos, y de Noruega e Irlanda, de conseguir la autonomía y la libertad. En Alemania, la unificación económica bajo el Zollverein, dominado por Prusia, en la década de 1830, precedió a la consecución de la unificación política en 1871, y ayudó a sentar las bases de la potencia industrial alemana. El fracaso en conseguir una unificación económica similar antes de la creación del reino de Italia en 1861 (a pesar de un intento en 1848) obstaculizó el avance del país hacia una posición de potencia económica. La independencia de Grecia, Serbia, Rumanía y Bulgaria respecto del Imperio otomano, al no ir acompañada de un progreso económico importante, hizo de estos países peones en el tablero de ajedrez de la política de las potencias.

Europa no sufrió ninguna guerra masiva y devastadora durante el siglo XIX como las Guerras Napoleónicas que lo iniciaron o la Primera Guerra Mundial que le puso fin. El crecimiento económico basado en la adopción de la tecnología más avanzada disponible se produjo de forma bastante tranquila tras los fracasos de las cosechas de la década de 1840 (figuras 8.1 y 8.2). El resto del mundo no fue tan afortunado. Se ha hecho referencia de paso a la guerra de Secesión americana (1861-1865), que fue responsable de más muertes militares que todas las demás guerras de Estados Unidos juntas. La Rebelión Taiping en China (1851-1864) fue incluso más mortífera en términos de número total de bajas que la guerra de Secesión americana, con tal vez 20 millones de muertes producidas antes de que el gobierno Qing lograse sofocar los últimos

restos de la revuelta. Aunque motivada por fanáticos religiosos (cristianos en este caso), el principal apoyo para la rebelión vino del sur de China, que tenía el contacto más estrecho con el capitalismo occidental y se resentía de la imposición de tratados portuarios por parte de los poderes occidentales tras la Primera Guerra del Opio en 1842. Tampoco debería pasarse por alto la Rebelión de los Cipayos en India en 1857, tras la cual el gobierno británico asumió el control directo de India como colonia hasta entonces en manos de la Compañía de las Indias Orientales. En 1853, un oficial naval americano, Matthew Perry, visitó el puerto de Edo en Japón (actual Tokio) con objeto de abrir Japón al comercio con Estados Unidos. La presencia de cuatro barcos de guerra ayudó a convencer al emperador de que firmase un tratado que abriese Japón al comercio americano y, luego occidental. Aventureros británicos, franceses, americanos y alemanes hicieron varias reclamaciones sobre las islas de los Mares del Sur durante el resto del siglo XIX. La división de África por parte de las potencias coloniales europeas fue el siguiente paso, con Estados Unidos apoderándose de las pocas colonias que le quedaban a España en 1898. Todas las potencias imperiales europeas creían que su supremacía política beneficiaba la continua expansión del sistema de mercado mundial y que era natural que Europa estuviese en el núcleo de ese sistema.

---

20 Smith, *La riqueza de las naciones* (Glasgow ed.), vol. 1, p. 145. Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, vol. I, R. H. Campbell y A. S. Skinner (eds.), vol. II, *De la naturaleza, acumulación y empleo de los fondos o capitales*, Glasgow Edition de las Obras y Correspondencia de Adam Smith, Indianápolis: Liberty Fund, 1981.

21 *Ibid.*, vol. 2, pp. 687-688.

10. Las economías europeas se ajustan (o no) al crecimiento económico moderno

La era del crecimiento económico moderno, tanto si comienza con la revolución industrial en Gran Bretaña, o tuvo sus orígenes más profundos en el pasado, fue sin duda un fenómeno europeo en el siglo XIX. Ciertamente, hacia el final del siglo, Estados Unidos era la principal nación industrial, pero sus relaciones económicas eran sobre todo con Europa, tanto en lo que respecta al comercio como a la migración o los flujos de capital. Por otra parte, Rusia y Japón habían comenzado a industrializarse en vísperas de la Primera Guerra Mundial, pero ambos países intentaron imitar los éxitos de las naciones europeas. La estrategia adoptada por estos y posteriores países en secundar el ejemplo europeo tenía sentido. La gran variedad de condiciones previas que existían entre los países europeos antes de que se propagase la industrialización proporcionaba un interesante abanico de posibles políticas a elegir. El crecimiento económico moderno se produjo en todos los estados europeos, como muestra la renta per cápita media a lo largo del siglo XIX (figura 10.1).

Angus Maddison y sus colaboradores han comparado los niveles de renta per cápita alcanzados por la media de los doce países más industrializados (y mejor documentados) de Europa occidental[22] con la media de los treinta países europeos a lo largo del siglo XIX. Las medias tienden a suavizar las fluctuaciones dentro de cada país pero muestran una mejoría notablemente sostenida en la actuación económica, que en realidad aumenta en tamaño absoluto, a lo largo del siglo. Una atenta comparación de las cifras de referencia para los treinta países europeos con el promedio de los doce países más industrializados muestra que aunque el nivel de vida en el resto de Europa también mejoró sensiblemente, la brecha absoluta entre los países más industrializados y los menos no dejó de ensancharse. En un análisis más detallado, podemos ver que estas amplias brechas en los niveles de vida entre países vecinos de Europa durante el siglo XIX fueron señales de problemas venideros para Europa y los países que los seguían también.

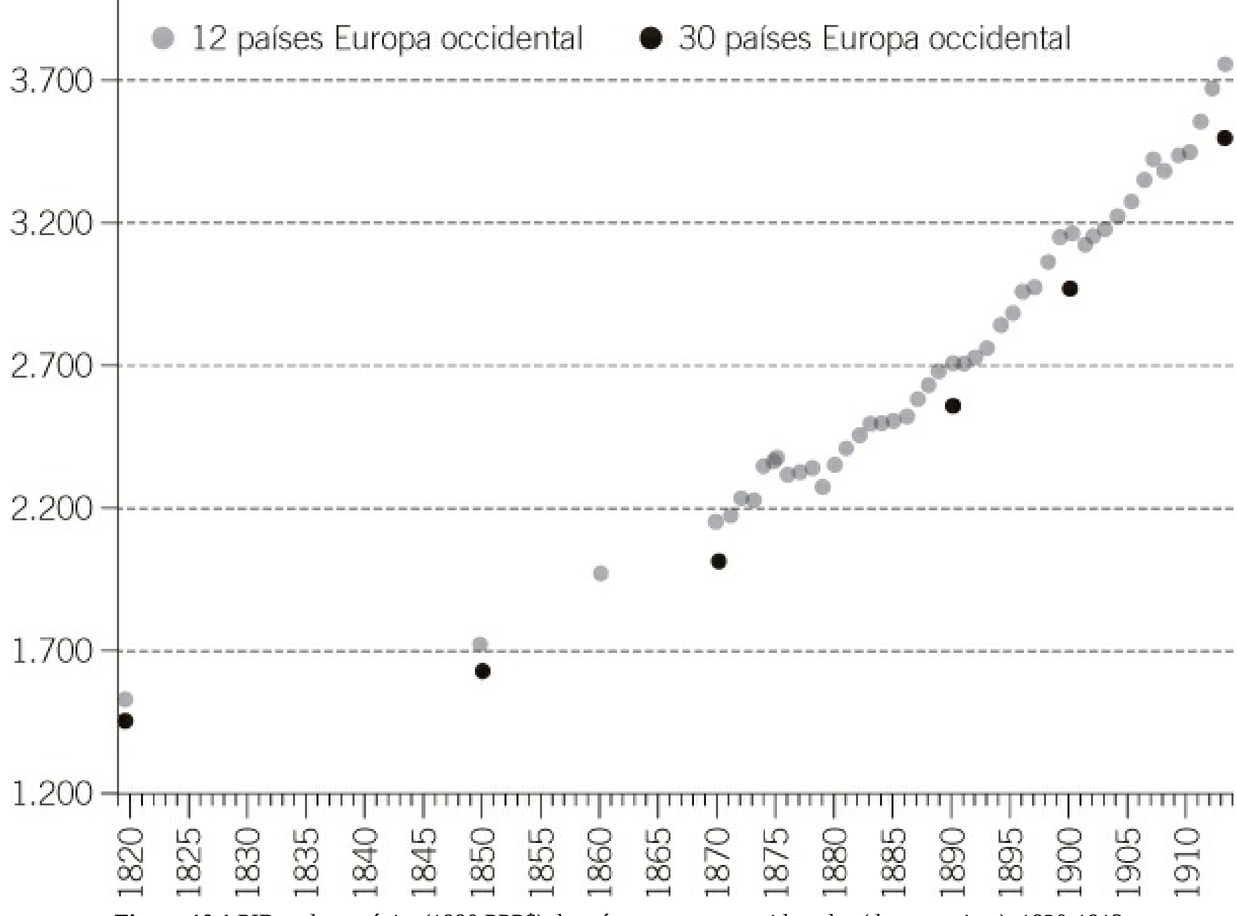


Figura 10.1 PIB real per cápita (1990 PPP$) de países europeos occidentales (doce o treinta), 1820-1913.
FUENTE: Maddison Project, http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02-2010, acceso 18 noviembre, 2014.

Ante un abanico tan amplio de posibilidades a modo de ilustración, tenemos que elegir las que serán más instructivas para comprender el curso de la historia económica en el siglo siguiente, de 1914 a 2014. Debido al enorme tamaño del producto interior bruto de las cuatro economías más grandes durante el siglo XIX, las economías de Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia y Alemania dominaron la producción industrial mundial y a través de un comercio en expansión afectaron a todos los demás países del mundo. Los efectos más inmediatos y observables del continuado crecimiento de los Cuatro Grandes los sintieron los países vecinos más pequeños repartidos por Europa continental. La diversidad de sus condiciones de partida nos permite escoger algunos ejemplos contrapuestos de éxito y fracaso en el intento por adaptarse a la expansión de las principales economías industriales. En la figura 8.2 las obvias elecciones son Suiza (de mayor éxito), Italia (de menor éxito), Bélgica (de temprana industrialización), los Países Bajos (no industrializados) y Suecia (de florecimiento tardío). El resto de los países entran más o menos en una de estas categorías, y otros países del mundo pudieron hallar útiles modelos en los países que discutimos a continuación.

1. Gran Bretaña

Empezaremos con Gran Bretaña, «la primera nación industrial». Al término de las Guerras Napoleónicas, Gran Bretaña era el principal país industrial del mundo, y, según algunas estimaciones, generaba una cuarta parte de la producción industrial total del planeta[23]. Además, a consecuencia de dicha primacía industrial y de su abrumadora superioridad como potencia naval mundial, alcanzada durante las últimas guerras, se convirtió también en la primera nación comercial del mundo, con entre una tercera y una cuarta parte del comercio internacional a su cargo, mucho más del doble de sus principales rivales. Durante la mayor parte del siglo XIX Gran Bretaña mantuvo su dominio como nación industrial y comercial. Pese a que su poder se redujo algo a mediados de siglo, en 1870 todavía daba cuenta de la cuarta parte del total del comercio internacional, e incluso aumentó su participación en el total de la producción industrial a más del 30%. Después de 1870, si bien siguieron aumentando la producción y el comercio totales (por ejemplo: la producción industrial aumentó un 250% entre 1870 y 1913), Gran Bretaña empezó a perder de forma gradual su primacía frente a otras naciones que se industrializaban rápidamente. Durante la década de 1880 Estados Unidos la sobrepasó en producción industrial total, y Alemania lo hizo en la primera década del siglo XX. En vísperas de la Primera Guerra Mundial aún era la primera nación comercial del mundo, pero para entonces ya solo controlaba una sexta parte del comercio total y la seguían muy de cerca Alemania y Estados Unidos.

Los tejidos, el carbón, el hierro y la ingeniería, las bases de la temprana prosperidad de Gran Bretaña, seguían siendo los pilares de su economía. Todavía en 1880 su producción de hilos y tejidos de algodón superaba a la del resto de Europa; en 1913, aunque su posición relativa había empeorado, aún conservaba una tercera parte de la producción total europea, cantidad dos veces mayor que la de sus competidores más directos. Del mismo modo, y por lo que se refiere a la industria siderúrgica, Gran Bretaña alcanzó su máximo relativo alrededor de 1870, al producir más de la mitad del hierro colado mundial; sin embargo, en 1890 Estados Unidos logró arrebatarle su primacía y Alemania, a su vez, avanzó enormemente en los primeros años del siglo XX. Respecto a la industria del carbón, en cambio, Gran Bretaña mantuvo su liderazgo en Europa (aunque Estados Unidos la adelantó a principios del siglo XX) y producía excedentes para la exportación. Gran Bretaña tenía una producción de carbón per cápita dos veces mayor que sus principales rivales europeos, Bélgica y Alemania. Los yacimientos del noreste de Inglaterra (Northumberland y Durham) y el sur de Gales exportaban carbón a la Europa continental desde principios de siglo, e incluso antes; en 1870 ese comercio suponía el 3% del total de las exportaciones británicas. La rápida industrialización de los países vecinos, pobres en carbón, aumentó de modo considerable las exportaciones de este; en 1913 tales exportaciones de materia prima representaban más del 10% del valor de todas las exportaciones de las naciones más industrializadas del mundo.

En cuanto a la industria de la ingeniería, creación de la última parte del siglo XVIII, se pueden rastrear sus orígenes en las tres industrias ya mencionadas. La industria textil necesitaba constructores y reparadores de máquinas, la siderurgia producía los suyos, y la industria del carbón, a su vez, tenía necesidad de bombas de extracción eficaces y transporte barato, lo que dio como resultado el desarrollo de la máquina de vapor y el ferrocarril. Como se sugirió en el capítulo anterior, el ferrocarril fue la más relevante de las nuevas industrias del siglo XIX. Tuvo especial importancia por su eslabonamiento hacia atrás y hacia adelante con otras industrias. Por

otra parte, debido al papel pionero de Gran Bretaña en el desarrollo del ferrocarril, la demanda exterior, tanto de dentro como de fuera de Europa, de expertos, equipos y capital británicos proporcionó un fuerte estímulo a toda su economía.

Del mismo modo, la evolución de la industria de la construcción naval, que pasó de la vela al vapor y de emplear madera en la fabricación de barcos a utilizar primero hierro y más tarde acero, también supuso un fuerte estímulo. El tonelaje de los recién construidos barcos de vapor no consiguió superar al de los nuevos barcos de vela hasta 1870, pero a partir de entonces predominó la construcción de los primeros; en 1900 la producción de barcos de vela nuevos había disminuido a menos del 5% del total. En la década de 1850 el hierro empezó a sustituir rápidamente a la madera en la construcción de barcos, tanto de vapor como de vela, y en la década de 1880, el acero al hierro. En los primeros años del siglo XX la industria de la construcción naval británica producía por término medio más de un millón de toneladas al año, prácticamente todos barcos de vapor con casco de acero. Esa cifra suponía más del 60% de la construcción naval mundial. (Durante algunos años en las dos últimas décadas del siglo Gran Bretaña produjo más del 80% de la producción total de este sector). Una parte sustancial de esa producción, entre una sexta y una tercera parte, se destinaba a la exportación. Pese a tan notables logros, el ritmo y el alcance de la industrialización británica no deberían exagerarse, como se ha hecho a menudo. Investigaciones recientes han demostrado que la tasa de crecimiento industrial entre 1750-1850 fue considerablemente inferior a lo que suponían anteriores estimaciones, y que, incluso todavía en 1870 en torno a la mitad del total de los caballos de vapor de la industria correspondían al sector textil y, además, la mecanización accionada por motor aún había tenido comparativamente poco efecto en muchas industrias. En 1851, y quizá en 1871, la gran mayoría de los obreros trabajaban, no en industrias fabriles a gran escala, sino como artesanos en talleres pequeños. La aplicación masiva de la fuerza de vapor no se dio hasta después de 1870, pasando de un total de unos dos millones de caballos de vapor en esa fecha a casi 10 millones en 1907[24].

El censo de 1851 confirma estas generalizaciones. Por ejemplo, la agricultura era aún la actividad que empleaba mayor cantidad de mano de obra —lo siguió siendo hasta 1921—, y el servicio doméstico la segunda. La industria textil acogía a menos del 8% de la mano de obra total (solo la industria del algodón empleaba a alrededor del 4%). El número de herreros (112.500) sobrepasaba el de obreros de la industria primaria siderúrgica (79.500), y había más zapateros (274.000) que mineros (219.000).

Gran Bretaña alcanzó la cima de su supremacía industrial frente a otras naciones en las dos décadas que van de 1850 a 1870. La tasa de crecimiento de su producto nacional bruto de 1856 a 1873 —ambos años cumbre en el ciclo comercial— fue de una media del 2,5%, menor que su promedio de todo el siglo y sustancialmente inferior que la de Estados Unidos y Alemania durante el mismo período. Sobre una base per cápita fue aún menor que la de Francia, tradicionalmente considerada la rezagada de las grandes potencias. ¿Cómo debemos evaluar un resultado tan poco brillante?

En primer lugar, las tasas de crecimiento son hasta cierto punto engañosas porque unidades con poca base estadística pueden arrojar como resultado altas tasas de crecimiento con aumentos muy modestos del incremento absoluto. Y, sobre todo, Inglaterra no podía mantener su superioridad de manera indefinida al empezar a industrializarse naciones menos desarrolladas pero bien provistas de recursos. En ese sentido, el ocaso *relativo* de Gran Bretaña era algo

inevitable. Además, considerando los vastos recursos y el rápido crecimiento demográfico de Estados Unidos y Rusia, no resulta sorprendente que acabaran sobrepasando la producción total de la pequeña isla. Más difícil de explicar es la baja tasa de crecimiento de producto per cápita de 1873 a 1913, cuando era perceptiblemente inferior a la de Estados Unidos pero también más baja que la de Alemania y Francia. La tasa de crecimiento de la productividad del factor total (producto por unidad de todos los insumos) fue cero.

Se han ofrecido diversas explicaciones a este decepcionante rendimiento. Algunas son muy técnicas: tienen en cuenta los precios relativos de las materias primas y los productos manufacturados, las condiciones comerciales, los porcentajes y patrones de inversión, y así sucesivamente. Aun a riesgo de simplificar en exceso, para nuestros fines podemos ignorarlas. Otras han considerado que el problema estuvo en la dificultad de acceso a materias primas y recursos naturales, pero desde luego este era un problema menor. Por supuesto que la industria del algodón había dependido siempre del algodón en rama de importación, pero ello no impidió que Gran Bretaña se convirtiera en el primer país productor de artículos de algodón del mundo, y, en cualquier caso, los demás productores de artículos de algodón de Europa obtenían su materia prima del exterior, con frecuencia a través de Gran Bretaña. Los minerales no ferrosos —cobre, plomo y estaño— del país fueron agotándose de forma gradual o bien no pudieron competir con los precios más baratos del exterior, pero en la mayoría de los casos esa materia prima más barata la extraían e importaban compañías británicas que operaban en el extranjero. A principios del siglo XX la industria siderúrgica importaba en torno a una tercera parte del mineral, sobre todo de España, pero ello se debía en gran parte a que la industria no había adoptado por completo el proceso Thomas-Gilchrist de fabricación de acero, que habría permitido la utilización de mineral fosfórico del país.

Este último ejemplo indica otra posible causa del relativo ocaso de Gran Bretaña: el fracaso empresarial. Los historiadores siguen debatiendo acaloradamente la cuestión, sin que se vislumbre una conclusión definitiva. Está fuera de toda duda que la Gran Bretaña victoriana tuvo varios empresarios dinámicos y agresivos; los nombres de William Lever (de Lever Brothers, posteriormente Unilever) y Thomas Lipton (té Lipton), entre otros, pasaron a ser muy conocidos. Pero, por otra parte, hay abundantes pruebas de que los empresarios de finales de la época victoriana no exhibieron el dinamismo de sus antepasados, al adoptar los hijos y nietos de los fundadores de las empresas familiares un estilo de vida de caballeros acomodados y dejar la gestión diaria del negocio a administradores asalariados. La introducción tardía, poco entusiasta, de las nuevas industrias de alta tecnología (para aquella época), como eran las de química orgánica, electricidad, óptica y aluminio, pese a que la mayoría de sus inventores fueron británicos, es un signo de letargo empresarial. Todavía más significativa es la tardía y parcial respuesta a las nuevas tecnologías dada por los empresarios británicos en esas industrias básicas en las que eran, o habían sido, líderes mundiales. La lenta e incompleta adopción del proceso Thomas-Gilchrist es un ejemplo que viene al caso, y, en la misma industria, la adopción relativamente lenta del horno Siemens-Martin. La industria textil se resistió durante mucho tiempo a la introducción de unas máquinas para hilar y tejer muy superiores que habían sido inventadas en la Europa continental y en América, y los fabricantes de sosa Leblanc libraron durante treinta años una batalla perdida a la defensiva contra el proceso Solvay amoníaco-sosa, que había sido introducido desde Bélgica.

El atrasado sistema educativo de Gran Bretaña pudo tener parte de la culpa del retraso industrial y de las deficiencias empresariales. Gran Bretaña fue el último de los grandes países occidentales en adoptar la escolarización elemental pública obligatoria, fundamental en la formación de una mano de obra cualificada. Las pocas universidades inglesas importantes prestaban una atención mínima a la ingeniería y la ciencia (no así las universidades escocesas, sin embargo). Aunque se habían recuperado algo del entumecimiento del siglo XVIII, su interés prioritario todavía era educar a los hijos de las clases ociosas en el conocimiento de los clásicos. Esto formaba parte de la perpetuación de los valores aristocráticos, con su desdén por los logros comerciales e industriales. El contraste con el siglo XVIII es sorprendente e irónico: en general, en aquella época se consideraba a la sociedad británica más abierta y fluida que las del *ancien régime* de la Europa continental; un siglo después la impresión, si no la realidad, era la contraria.

En esta exposición de los triunfos y las tribulaciones de la industria británica del siglo XIX solo se ha hecho una mención incidental del contexto internacional —una evidente omisión que será remediada hasta cierto punto en el capítulo 12—, pero para situar la discusión en la perspectiva adecuada es necesario hacer unas cuantas observaciones.

De todas las grandes naciones, Gran Bretaña era la que más dependía tanto de las exportaciones como de las importaciones para su bienestar material. Por lo tanto, las políticas comerciales, en especial arancelarias, de las otras naciones repercutían en ella de forma notable. Más aún: dependía de la economía internacional en mayor medida que otras naciones de menor tamaño.

El problema de generalizar a partir de estos ejemplos es que las empresas fabriles británicas continuaron obteniendo beneficios y siendo competitivas en los mercados internacionales hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial. La percepción retrospectiva es maravillosa, pero los empresarios tenían que tomar decisiones basadas en la capacidad de su capital social, mano de obra y tecnología disponibles para satisfacer la demanda de sus productos. En el caso de Gran Bretaña, el sector fabril había acumulado unas inmensas y duraderas reservas de capital a lo largo de los siglos precedentes, y las empresas habían formado a generaciones de trabajadores especializados en el uso de maquinaria, realizando cada vez mayores y constantes mejoras en la productividad total. Esta clase de ventajas no se abandonaban a la ligera para adoptar nuevas tecnologías no probadas, aunque hubiesen demostrado tener éxito en otros lugares. Por otra parte, si algunos mercados extranjeros se cerraban como resultado de una exitosa sustitución de importaciones en el continente o en Estados Unidos, o debido al alza de los aranceles, los mercaderes británicos poseían un largo historial en hallar mercados para los productos de sus industrias nacionales y fuentes de abastecimiento para las materias primas que necesitaban. Los comerciantes de ultramar británicos permitieron que sus empresas fabriles siguieran reemplazando un mercado por otro cuando los aranceles comenzaban a subir en contra de sus intereses (véase capítulo 11). Gran Bretaña poseía, con diferencia, la mayor marina mercante y las inversiones en el extranjero de mayor cuantía, ambas importantes fuentes de divisas. Desde principios del siglo XIX, por no decir antes, pese a la importancia de sus industrias exportadoras, Gran Bretaña tenía una balanza comercial negativa o «desfavorable». El déficit se cubría (y se superaba) gracias a los ingresos de la marina mercante y de las inversiones en el extranjero, lo que permitió que estas crecieran casi de manera continua a lo largo de todo el siglo. Por otra

parte, en la segunda mitad del siglo, el papel central de Londres en la banca y en los seguros internacionales supuso una contribución aún mayor a estos ingresos invisibles. La importancia de estas fuentes internacionales de ingresos se puede juzgar mediante una breve comparación: comparábamos antes la tasa de crecimiento en el producto nacional bruto de 1856 a 1873 con la de 1873 a 1913 (2,5 frente a 1,9%). Las cifras para el producto interior bruto (es decir, deduciendo del PNB los ingresos provenientes del exterior) fueron 2,2 y 1,8%.

Para concluir esta fugaz exposición sobre el modelo de industrialización de Gran Bretaña en el siglo XIX, debemos decir que, a pesar de todas sus vicisitudes, la renta real per cápita de los británicos aumentó en torno a 2,5 veces entre 1850 y 1914, la distribución de la renta se hizo ligeramente más igualitaria, disminuyó la proporción de población en situación de extrema pobreza y en 1914 el británico medio disfrutaba del mayor nivel de vida de Europa.

2. Estados Unidos

El ejemplo más espectacular de un rápido desarrollo económico nacional en el siglo XIX fue Estados Unidos. El primer censo federal de 1790 registró menos de 4 millones de habitantes. En 1870, después de haber alcanzado los límites de la expansión continental, la población había aumentado a casi 40 millones, más que la de cualquier nación europea exceptuando a Rusia. En 1915 la población sobrepasaba los 100 millones. Aunque Estados Unidos fue el punto de destino de la mayor parte de los emigrantes europeos, el elemento que más contribuyó al crecimiento demográfico fue el índice extremadamente alto de crecimiento natural. El número de habitantes nacidos fuera del país nunca supuso más de una sexta parte del total. Sin embargo, la política estadounidense de inmigración, casi sin restricciones hasta después de la Primera Guerra Mundial, marcó de manera definitiva la vida nacional, y América pasó a ser conocida como el crisol de culturas de Europa.

El número de inmigrantes que entraban en el país cada año aumentó con rapidez, si bien de modo intermitente, de menos de 10.000 en 1820-1825 a más de un millón en los primeros años del siglo XX. Hasta la década de 1890, la gran mayoría procedía del noroeste de Europa; los inmigrantes de esos países seguían constituyendo la mayor parte de la población nacida en el extranjero. Pero en 1900 Italia y los países del este de Europa fueron las naciones de origen de la mayor parte de los nuevos inmigrantes. En 1910, la población nacida fuera de sus fronteras era de 13.500.000, alrededor de un 15% del total. De ellos, un 17% procedía de Alemania, un 10% de Irlanda, y casi el mismo porcentaje de Italia y de la monarquía austrohúngara; un 9% respectivamente de cada uno de estos lugares: Gran Bretaña, Escandinavia, Canadá (muchos, de origen británico) y Rusia; casi un 7% de los territorios polacos de Rusia, Austria y Alemania, y el resto de otros países.

La renta y la riqueza aún crecieron de forma más rápida que la población. Desde la época colonial, la escasez de mano de obra en relación con la tierra y otros recursos había supuesto unos salarios y un nivel de vida más altos que en Europa. Fue ese factor, junto a las oportunidades de éxito individual y las libertades religiosas y políticas de las que disfrutaban los ciudadanos americanos, lo que atrajo a los inmigrantes europeos. Pese a la imperfección de las estadísticas, es probable que la renta media per cápita al menos se doblara entre la adopción de la

Constitución y el estallido de la guerra de Secesión. Casi con total seguridad aumentó más del doble entre el final de dicha guerra y el estallido de la Primera Guerra Mundial. ¿Cuáles fueron las causas de este enorme aumento?

La abundancia de tierra y la riqueza de recursos naturales ayudan a explicar por qué Estados Unidos tenía mayor renta per cápita que Europa, pero no explican por sí solas la superior tasa de crecimiento. Las razones deben buscarse en las mismas fuerzas que estaban operando en Europa occidental, a saber: el rápido progreso tecnológico y la creciente especialización regional, aunque en Estados Unidos también se daban otros factores especiales. Por ejemplo, la escasez continua de mano de obra y su alto coste dotaron de mayor importancia a las máquinas que ahorraban aquella tanto en la agricultura como en la industria. Los métodos agrícolas europeos, mejores que los americanos, daban mayor rendimiento por hectárea, pero los granjeros de Estados Unidos usando maquinaria relativamente barata (incluso antes de la introducción del tractor) obtenían muchos mejores rendimientos por trabajador (figura 10.2). En la industria, la situación era parecida.

Las enormes dimensiones físicas de Estados Unidos, con variedad de climas y recursos, permitieron un grado de especialización regional mayor de lo que era posible en cada país europeo. Aunque en el momento de su independencia, casi el 90% de la mano de obra se dedicaba principalmente a la agricultura, y mucha de la restante al comercio, la nueva nación no tardó en empezar a diversificarse. En 1789, el año en que la Constitución entró en vigor, Samuel Slater llegó desde Inglaterra y al siguiente año, asociado a comerciantes de Rhode Island, estableció la primera industria fabril de América. Poco después, en 1793, el invento de la desmotadora de algodón de Eli Whitney marcó el rumbo que tomaría el sur de Estados Unidos como principal proveedor de materia prima de la mayor industria manufacturera del mundo (véase capítulo 7, p. 192).

Esta dicotomía llevó a uno de los primeros debates importantes sobre política económica de la nueva nación. Alexander Hamilton, primer secretario del Tesoro, era partidario de fomentar la industria con tarifas proteccionistas y otras medidas (véase su *Report on Manufactures [Informe sobre los productos manufacturados]*, 1791). Thomas Jefferson, primer secretario de Estado y tercer presidente, prefería, por su parte, «fomentar la agricultura, y dejar, como su sirviente, al comercio» (de su primer discurso inaugural, en 1801). Los jeffersonianos ganaron la batalla política, pero los hamiltonianos (tras la trágica y prematura muerte de Hamilton) vieron triunfar sus ideas. La industria algodonera de Nueva Inglaterra, después de experimentar notables altibajos antes de 1815, emergió en la década de 1820 como la principal industria de América y una de las más productivas del mundo, y como tal se mantuvo hasta 1860. A su sombra se desarrollaron otra serie de industrias, especialmente la de fabricación de armas de fuego mediante piezas intercambiables (otra innovación debida a Eli Whitney), que sentaron las bases de las industrias de producción en serie posteriores.



Figura 10.2 Cosecha de trigo en Boise Valley, Idaho. La agricultura y la industria de Estados Unidos se caracterizaron por la escasez de mano de obra y la introducción de maquinaria que la ahorraba. En la ilustración, un hombre con una segadora-agavilladora y un tiro de tres caballos hace el trabajo que habrían realizado una docena de trabajadores europeos.

Otra ventaja del gran tamaño de Estados Unidos era ofrecer un gran mercado doméstico en potencia, prácticamente libre de barreras comerciales artificiales. Para hacer realidad ese potencial se requería una vasta red de transportes. A principios del siglo XIX, la escasa población estaba diseminada a lo largo de la costa atlántica; la comunicación se llevaba a cabo mediante buques costeros complementados con unos pocos caminos para el correo. Los ríos proporcionaban el único acceso al interior, y ese estaba muy limitado por la presencia de rápidos y cascadas. Con el fin de remediar estas deficiencias, los estados y municipios, en cooperación con intereses privados (el gobierno federal apenas intervino), emprendieron un amplio programa de «mejoras internas» que pretendía principalmente la construcción de canales y carreteras de peaje. En 1830 se habían construido más de 16.000 kilómetros de carreteras de peaje, especialmente en el sur de Nueva Inglaterra y en los estados de la franja media de la costa atlántica. La construcción de canales empezó a hacerse realidad a partir de 1815 y alcanzó su cima en las décadas de 1820 y 1830. En 1844 se habían construido más de 4.500 kilómetros, y en 1860 más de 6.000. Casi tres cuartas partes del total de los 188 millones de dólares correspondieron a fondos públicos. Algunas de las empresas inversoras alcanzaron un éxito espectacular, sobre todo el canal Erie del estado de Nueva York, pero esto fue la excepción;

muchas ni siquiera recuperaron el dinero invertido.

Una razón fundamental del decepcionante rendimiento económico de los canales fue la llegada de un nuevo competidor: el ferrocarril. La era del ferrocarril empezó casi de manera simultánea en Gran Bretaña y Estados Unidos, aunque durante muchos años estos dependieron en gran medida de la tecnología, el equipo y el capital británicos. No obstante, los promotores americanos no tardaron en aprovechar la oportunidad que este medio de transporte les proporcionaba. En 1840 la longitud de las vías terminadas excedía no solo la de Gran Bretaña, sino la de toda Europa, y esa diferencia se mantuvo durante la mayor parte del siglo (véase tabla 8.3).

Al igual que en Gran Bretaña, el ferrocarril en América no era importante solo como productor de servicios de transporte, sino también por sus eslabonamientos hacia atrás con otras industrias, sobre todo la siderúrgica y la del acero y fábricas de maquinaria relacionada. Es cierto que antes de la guerra de Secesión la industria siderúrgica estaba muy dispersa, producía a pequeña escala y dependía de la tecnología del carbón vegetal, y que, además, gran parte del material ferroviario se importaba de Gran Bretaña, sobre todo las vías. Aun así, en 1860 el hierro ocupaba el cuarto lugar entre las industrias estadounidenses en términos de valor añadido (valor del producto menos el valor de las materias primas) después del algodón, la madera y el calzado. Tras la guerra, con la adopción generalizada de la fundición de coque, la introducción de los procedimientos de Bessemer-Kelley y del horno de solera abierta en la fabricación de acero, y especialmente el descubrimiento de yacimientos de mineral de hierro en la cordillera Mesabi en Minnesota en 1866, no tardó en convertirse en la industria mayor de América en términos de valor añadido.

A pesar del rápido crecimiento de los productos manufacturados, en el siglo XIX Estados Unidos siguió siendo una nación eminentemente rural. La población urbana no alcanzó los niveles de la rural hasta después de la Primera Guerra Mundial. Esto se debió de alguna forma a que buena parte de la producción fabril tenía lugar en áreas que eran esencialmente rurales. Como ya se indicó, la industria siderúrgica tuvo su base en zonas rurales hasta después de la guerra de Secesión. Otras industrias, que utilizaban energía hidráulica, barata y eficaz, siguieron así incluso más tiempo. Aunque las máquinas de vapor fueron ganándole terreno de forma gradual a la energía hidráulica, lo que provocó el ocaso de las industrias con base rural fue la llegada de las centrales generadoras de energía eléctrica. El movimiento hacia el oeste continuó después de la guerra de Secesión, alentado por la Ley de Heredades *[Homestead Act]* en las tierras colonizadas, y la inauguración de la línea ferroviaria que iba hacia el oeste del Mississippi. La producción agrícola siguió dominando las exportaciones americanas, aunque los trabajadores no agrícolas sobrepasaron en número a los empleados en la agricultura en la década de 1880, y en esos mismos años la renta proveniente de la industria empezó a superar a la de la agricultura. En 1890 Estados Unidos se había convertido ya en la primera nación industrial del mundo.

3. Francia

De los primeros países industrializados, Francia fue el que tuvo el modelo de crecimiento más

anómalo. El hecho dio origen, en el siglo pasado y más recientemente, a gran cantidad de literatura especializada dedicada a explicar el supuesto «atraso» o «retraso» de la economía francesa. Nuevos estudios empíricos y profundizaciones teóricas aún más recientes han mostrado, sin embargo, que los debates anteriores se basaban en una premisa falsa. En realidad, aunque el *modelo* de industrialización francés era diferente del de Gran Bretaña y del de los primeros países industrializados, el *resultado* no fue peor y, en términos de bienestar humano, puede que fuese mejor. Además, considerando los modelos de crecimiento de países con una industrialización tardía exitosa, parece ser que el modelo francés es más «típico» que el británico.

Para buscar una solución a esta paradoja merece la pena considerar los determinantes básicos del desarrollo económico. En el caso de Francia, la característica más sorprendente del siglo XIX fue el bajo índice de crecimiento demográfico (véase capítulo 8). Cuando todas las medidas de crecimiento importantes (PNB, producción industrial, etc.) se reducen a términos per cápita, se ve que el resultado francés es realmente muy bueno. El segundo factor decisivo son los recursos. Las industrializaciones de Gran Bretaña, Bélgica, Estados Unidos y Alemania se basaron en gran medida en recursos carboníferos abundantes. Aunque no puede afirmarse que Francia careciese de carbón, no estaba tan bien provista y, además, por el carácter de sus yacimientos, su explotación era más costosa. Estos hechos tuvieron importantes implicaciones, que más tarde examinaremos, en otras industrias relacionadas con el carbón, como la siderurgia. En el aspecto tecnológico, Francia no estaba rezagada; más bien al contrario. Los científicos, inventores e innovadores franceses se pusieron a la cabeza en varias industrias, entre ellas las de la energía hidráulica (turbinas y electricidad), el acero (el proceso de horno de solera abierta), el aluminio, los automóviles y, en el siglo XX, la aviación.

Hoy día está demostrado que el crecimiento económico moderno de Francia empezó en el siglo XVIII. Considerado el siglo en su conjunto, los *índices* de crecimiento tanto del producto total como del producto per cápita fueron casi iguales a los británicos, e incluso puede que ligeramente superiores, aunque Francia comenzó (y terminó) con un producto per cápita menor. Pero a finales de siglo Gran Bretaña experimentó una «revolución industrial» (en el algodón), mientras Francia estaba atrapada en medio de un gran terremoto político: la Revolución francesa. Aquí radica la diferencia que afectó a los rendimientos relativos de las dos economías durante gran parte del siglo XIX. Durante un cuarto de siglo, desde 1790 hasta 1815, excepto la breve tregua de Amiens (1802-1803), Francia se vio envuelta en lo que se ha llamado la primera guerra «moderna», que supuso la llamada obligatoria a filas de gran cantidad de mano de obra. La demanda durante la época de guerra aumentó la producción de la economía, pero esencialmente conforme a pautas establecidas, con poco progreso tecnológico. Se instalaron algunas máquinas de hilar en la industria del algodón y se construyeron unas pocas máquinas de vapor, pero las importantes industrias química y siderúrgica sufrieron un estancamiento tecnológico. Gran Bretaña también entró en guerra en 1793, pero su pérdida de mano de obra fue menor por el hecho de que dejó la mayor parte de la guerra en tierra (a excepción de la península Ibérica) en manos de sus aliados continentales. Las exportaciones de Gran Bretaña, con su control de los mares y con Francia aislada de los mercados de ultramar, experimentaron un aumento espectacular que contribuyó a acelerar la modernización tecnológica de sus principales

industrias.

Tras una fuerte depresión de posguerra, que afectó a toda la Europa del oeste continental, e incluso tocó a Gran Bretaña, la economía francesa reanudó su crecimiento con índices aún más altos que los del siglo XVIII. Durante todo el siglo, el producto nacional bruto creció probablemente a una tasa media de entre 1,5% y 2,0% al año, aunque estas cifras están sujetas a cierta incertidumbre, sobre todo las referidas a la primera mitad de siglo. En el período 1871-1914, para el que contamos con estadísticas más numerosas y fiables, el producto nacional bruto creció en Francia a una tasa anual media de aproximadamente 1,6% mientras el de Gran Bretaña lo hacía en torno al 2,1% y el de Alemania era del 2,8%. Estas cifras parecían indicar que la economía alemana crecía casi al doble de velocidad que la francesa mientras que la británica lo hacía casi a un tercio de esa misma velocidad. Pero las cifras pueden ser engañosas como guía para estudiar el rendimiento total de la economía, porque cuando las tasas de crecimiento se reducen a cifras per cápita, los índices pasan a un 1,4% en Francia frente a un 1,7% en Alemania y a solo un 1,2% en el Reino Unido. En otras palabras, el lento crecimiento demográfico de Francia explica en gran medida el crecimiento aparentemente lento de la economía en su conjunto. Más aún, los índices de crecimiento per cápita pueden ser también engañosos debido a que, al tener Alemania a mediados del siglo XIX una economía relativamente atrasada, empezó con rentas per cápita mucho más bajas y, por lo tanto, menor base estadística. Además, como resultado de la guerra franco-prusiana, dos de las provincias francesas con una economía más dinámica, Alsacia y Lorena, en 1871 pasaron a formar parte del nuevo imperio alemán.

La producción industrial, la vanguardia del crecimiento económico moderno de Francia, como de la mayoría de las naciones en vías de industrialización, creció aún a mayor velocidad que el producto total: se ha estimado de forma diversa entre el 2,0 y el 2,8%. Las variaciones surgen no solo de los distintos métodos de cálculo (y sus autores), sino también del número de industrias incluidas en los cálculos. A lo largo de la primera mitad del siglo —incluso hasta en el Segundo Imperio—, los artesanos y la industria doméstica representaban tres cuartas partes o más de la producción «industrial» total. El producto de estas actividades crecía con mayor lentitud que el de las fábricas y otras industrias nuevas, y, en algún caso, disminuía; de ahí que, al excluirlos de los índices de crecimiento, estos parezcan mayores. Pero su importancia no debe subestimarse porque, en gran medida, imprimieron a la industria francesa sus características distintivas.

Aunque el rendimiento total de la economía fue bastante respetable, su índice de crecimiento experimentó variaciones (aparte de las fluctuaciones a corto plazo a las que estaban sujetas todas las economías en vías de industrialización). Entre 1820 y 1848 la economía creció a un ritmo moderado o incluso rápido, interrumpido por fluctuaciones ocasionales de orden menor. La producción de carbón, cuya media de 1816 a 1820 no alcanzó el millón de toneladas, sobrepasó los cinco millones de toneladas en 1847, y su consumo aumentó todavía más rápido. La industria siderúrgica adoptó el proceso de pudelado y empezó la transición a la fundición de coque. A mediados de siglo, más de cien hornos de coque producían más lingotes de hierro que 350 hornos de carbón vegetal. Se pusieron los cimientos de una importante industria de maquinaria e ingeniería; a mitad de siglo el valor de las exportaciones de maquinaria superaba el de las importaciones en más de 3 a 1. Muchas de las nuevas máquinas fueron a la industria textil doméstica, sobre todo de lana y algodón, que eran las que contaban con mayor número de

usuarios de máquinas de vapor y de otros equipos mecánicos, además de ser las industrias más importantes en términos de empleo y valor añadido. El consumo de algodón en rama se quintuplicó de 1815 a 1845 y las importaciones de lana (además de la producción doméstica) se multiplicaron por seis desde 1830. El número de refinerías de azúcar de remolacha pasó de una en 1812 a más de cien en 1827. Las industrias de cristal, porcelana, química y papel, que también crecieron velozmente, eran insuperables en cuanto a la variedad y calidad de sus productos. Por esta época se crearon en Francia, o bien se adoptaron con rapidez, una serie de nuevas industrias entre las que se contaban el alumbrado por gas, las cerillas, la fotografía, la galvanoplastia, la galvanización y la fabricación de caucho vulcanizado. El crecimiento del comercio exterior e interior se vio facilitado por las mejoras en los transportes y las comunicaciones, como la construcción generalizada de canales, la introducción de la navegación a vapor, los primeros ferrocarriles y el telégrafo eléctrico. El comercio exterior, medido a precios corrientes, aumentó a un 4,5% anual desde 1815 hasta 1847 y, dado que los precios descendieron durante ese período, el valor real fue aún mayor. Además, en todo el período las exportaciones de bienes superaron de modo considerable a las importaciones, con lo que en la balanza comercial de Francia hubo un gran superávit, por medio del cual obtuvo importantes recursos para sus inversiones de capital en el extranjero.

Las crisis políticas y económicas de 1848-1851 marcaron una pausa en el ritmo del desarrollo económico. Las crisis de las finanzas públicas y privadas paralizó la construcción de ferrocarriles y otras obras públicas. La producción de carbón sufrió una brusca caída del 20%; la de hierro fue más lenta, pero en 1850 era de menos del 70% de la producción de 1847. La cifra de artículos de importación disminuyó en un 50% en 1848 y no se recuperó del todo hasta 1851; las exportaciones se hundieron ligeramente en 1848, pero se rehicieron en un año.

Con el golpe de Estado de 1851 y la proclamación del Segundo Imperio al siguiente año, el desarrollo económico de Francia reanudó su curso a un ritmo acelerado. Su tasa de crecimiento se redujo algo tras la suave recesión de 1857, pero recibió un vigoroso impulso a través de las reformas económicas de la década de 1860, muy especialmente los tratados de libre comercio (véase capítulo 12) y las leyes de liberalización de la asociación de 1863 y 1867. La guerra de 1870-1871 fue un desastre económico y militar, pero Francia se recobró económicamente de un modo que asombró al mundo. Sufrió la depresión de 1873 en menor grado que cualquier otra nación en vías de industrialización y se recuperó con mayor velocidad. Hubo un nuevo crecimiento rápido que continuó hasta finales de 1881. En ese período la red ferroviaria pasó de unos 3.000 kilómetros a más de 27.000 y la telegráfica de 2.000 a 88.000. La construcción de ferrocarriles proporcionó un poderoso estímulo al resto de la economía, tanto de forma directa como indirecta. La siderurgia completó la transición a la fundición de coque en la década de 1850, y en las de 1860 y 1870 adoptó los procesos de Bessemer y Siemens-Martin para la producción de acero barato. Las producciones de hierro y de carbón se cuadruplicaron durante esos años, la producción de carbón alcanzó 20 millones de toneladas y la de hierro 2 millones. El comercio exterior, beneficiándose de las continuas mejoras en las comunicaciones y los transportes, aumentó en más de un 5% anual, y Francia, que era aún la segunda nación del mundo en cuanto a volumen de comercio, aumentó ligeramente su participación en el comercio mundial, pasando de un 10 a un 11%. Si se toma el período de 1851 a 1881 en su conjunto, la renta y la riqueza de Francia crecieron a más velocidad que en todo el siglo, con un promedio de

entre un 2 y un 4% anual.

La depresión que empezó en 1882 duró más tiempo y probablemente costó a Francia más que cualquier otra del siglo XIX. En sus comienzos parecía igual que otras recesiones de menor importancia que empezaban con pánico financiero, pero surgieron una serie de factores que la complicaron y la prolongaron: plagas que afectaron seriamente a las industrias del vino y la seda durante casi dos décadas, grandes pérdidas en inversiones en el extranjero por impagos de gobiernos y quiebras de ferrocarriles, la vuelta general al proteccionismo en el mundo y, en concreto, las nuevas tarifas arancelarias francesas y una fuerte guerra comercial con Italia entre 1887 y 1898. El comercio exterior decayó y permaneció prácticamente estancado durante más de quince años y, con la pérdida de los mercados extranjeros, la industria interior también se estancó. La acumulación de capital cayó al punto más bajo de la segunda mitad del siglo.

Finalmente volvería la prosperidad, justo antes de terminar el siglo, con la ampliación de las minas de Lorena y el advenimiento de nuevas industrias, como la electricidad, el aluminio, el níquel y los automóviles. Francia disfrutó una vez más de un índice de crecimiento comparable al de 1815-1848, si no al de 1851-1881. *La belle époque,* como llaman los franceses a los años inmediatamente anteriores a la Primera Guerra Mundial, fue por tanto un período de prosperidad material y de florecimiento cultural. Aunque la precisión en estas comparaciones no es posible, probablemente en 1913 el francés medio disfrutaba de un nivel de vida tan alto o más que cualquier otro ciudadano de la Europa continental.

Quedan por analizar ciertas características claves del modelo de crecimiento francés: el bajo índice de urbanización, la escala y la estructura de sus empresas y sus fuentes de energía industrial. Todos ellos están interrelacionados e íntimamente unidos a las otras dos características que ya hemos puesto de relieve: el bajo índice de crecimiento demográfico y la relativa escasez de carbón.

Entre todas las grandes naciones industriales, Francia tenía los índices de urbanización más bajos. La causa principal fue el lento aumento de su población total, pero también tuvieron que ver con ello la proporción de mano de obra ocupada en la agricultura y la estructura y el emplazamiento de la empresa industrial. De todas las grandes naciones industriales Francia también era la que contaba con mayor proporción de mano de obra en la agricultura: un 40% aproximadamente en 1913. Con frecuencia se ha tomado este hecho como prueba fundamental del «retraso» de la economía francesa, pero la interpretación correcta no es tan simple. Se ha invocado toda una serie de factores para explicar la proporción relativamente alta de población dedicada a la agricultura —incluso los bajos índices de incremento demográfico y de urbanización—, pero a menudo ni siquiera se ha llegado a reparar en que a principios del siglo XX Francia era el único país industrial de Europa autosuficiente en productos alimenticios y que además producía excedentes para la exportación.

Con respecto a la estructura y la escala empresarial, Francia era famosa (en un sentido peyorativo) por el pequeño tamaño de sus compañías. Según el censo de 1906, por lo menos el 71% de sus empresas industriales carecía de asalariados; sus trabajadores —propietarios y miembros de familia— constituían el 27% de la mano de obra industrial. En el otro extremo, 574 grandes empresas empleaban a más de 500 obreros cada una; sus trabajadores suponían el 10% de la mano de obra industrial, o el 18,5% de los asalariados industriales. Resulta significativo que estas empresas se concentraran en la minería, la metalurgia y la industria textil, las mismas

industrias en las cuales empresas a gran escala con concentración de capital prevalecían en el resto de los grandes países industriales, solo que en estos había más. Entre ambos extremos se hallaba un gran número de empresas de tamaño pequeño y mediano que daban trabajo a la mayoría de los asalariados. En el extremo más bajo de este segmento, las que empleaban a menos de diez trabajadores eran las industrias de tradición artesana, como la alimentaria, la de la madera y la del vestido, mientras que las de más de cien empleados eran principalmente empresas de industrias más modernas: química, vidrio, papel y caucho, además de tejidos, minería y metalurgia. No deberían pasar inadvertidas otras dos características de la escala relativamente pequeña de las empresas francesas: el alto valor añadido (artículos de lujo) y la dispersión geográfica. En lugar de tener solo unas pocas conurbaciones de industria pesada, como en el caso de Gran Bretaña y Alemania, Francia poseía industrias muy diversas y dispersas emplazadas en pequeñas ciudades, pueblos, o incluso en el campo. En parte, su dispersión venía determinada por la naturaleza de las fuentes de energía disponibles.

Para compensar la escasez y el alto coste del carbón, Francia confiaba mucho más que sus vecinos carboníferamente ricos en la energía hidráulica. Ya se ha dicho que, gracias en parte a las mejoras tecnológicas, como la introducción de la turbina hidráulica, esta clase de energía compitió con el vapor hasta casi la mitad del siglo, incluso en Gran Bretaña. En la Europa continental, especialmente en Francia y en otros países pobres en carbón, conservó su importancia durante mucho más tiempo. A principios de la década de 1860, los saltos de agua proporcionaban a Francia casi el doble de la potencia de las máquinas de vapor y, en términos de caballos de vapor totales, esta siguió aumentando hasta la década de 1930 (aparte de su utilización para generar energía eléctrica, que desde 1890 fue cada vez más importante). Pero las propias características del agua como fuente de energía imponían restricciones a su utilización. Los mejores emplazamientos normalmente quedaban lejos de los núcleos de población; el número de usuarios en un sitio dado estaba limitado a uno o a unos pocos, y el tamaño de las instalaciones era asimismo limitado. Por tanto, pese a la importancia de la energía hidráulica en la industrialización francesa, contribuyó a que se impusiera un modelo caracterizado por la empresa de pequeño tamaño, la dispersión geográfica y bajos índices de urbanización. Como luego veremos, otros países pobres en carbón compartieron estas características.

4. Alemania

Alemania fue el último de los primeros países industrializados. En realidad se puede plantear que fue una especie de rezagado. Pobre y atrasada en la primera mitad del siglo XIX, esa nación políticamente dividida era, sobre todo, rural y agraria. Existían pequeñas concentraciones industriales en Renania, Sajonia, Silesia y la ciudad de Berlín, pero se trataba en su mayor parte de variedades artesanales o protoindustriales. La escasez de transportes y de vías de comunicación frenó el desarrollo económico, y las numerosas divisiones políticas, con sus sistemas comerciales y monetarios independientes, así como otros obstáculos al intercambio comercial, retrasaron aún más el progreso.

En vísperas de la Primera Guerra Mundial, en cambio, el imperio unificado alemán era la nación industrial más poderosa de Europa. Poseía las industrias más modernas y mayores del

continente para la producción de hierro y acero y sus productos (incluidas municiones y material militar), energía eléctrica y maquinaria, y químicas. Su producción de carbón de piedra solo era superada por Gran Bretaña y era un importante fabricante de cristal, instrumentos ópticos, metales no ferrosos, tejidos y otros bienes manufacturados. Poseía una de las redes ferroviarias más densas y un alto grado de urbanización. ¿Cómo se produjo una transformación tan extraordinaria?

Sin incurrir en una simplificación demasiado excesiva, la historia económica de la Alemania del siglo XIX se puede dividir con bastante claridad en tres períodos casi simétricos. El primero, desde principios de siglo hasta la formación del Zollverein (Unión Aduanera Alemana) en 1833, fue testigo de una gradual toma de conciencia de los cambios económicos que tenían lugar en Gran Bretaña, Francia y Bélgica, y de la creación de las condiciones jurídicas e intelectuales que eran esenciales para la transición al orden industrial moderno. En el segundo de ellos, un período de imitación consciente que duró aproximadamente hasta 1870, se pusieron los auténticos cimientos de la industria, las finanzas y los transportes modernos. Y en el último, Alemania accedió a la posición de supremacía industrial en la Europa occidental que aún ocupa. Las influencias extranjeras desempeñaron un importante papel en cada uno de los tres períodos. Al principio, tales influencias, como los propios cambios, fueron en su mayoría de orden jurídico e intelectual y emanaron de la Revolución francesa y de la reorganización europea de Napoleón. El segundo período estuvo marcado por la afluencia de capital, tecnología y empresas del extranjero, y alcanzó su punto máximo en la década de 1850. En el período final, lo que dominó el panorama fue la expansión de la industria alemana en los mercados extranjeros.

La orilla izquierda del Rin, unida política y económicamente a Francia durante la revolución, adoptó el sistema legal y las instituciones económicas francesas, la mayoría de las cuales se conservaron después de 1815. Con Napoleón, la influencia francesa fue bastante fuerte en la Confederación del Rin (casi todo el centro de Alemania). Incluso Prusia adoptó, modificadas, muchas instituciones jurídicas y económicas de Francia. Un edicto de 1807 abolió la servidumbre, permitió a la nobleza «dedicarse a ocupaciones burguesas [comercio e industria] sin que ello implique la derogación de su estatus» y abolió la distinción entre propiedad noble y no noble, creando de ese modo un auténtico «libre comercio» de la tierra. Edictos posteriores abolieron los gremios y levantaron otras restricciones que pesaban sobre actividades comerciales e industriales, mejoraron la situación legal de los judíos, reformaron el sistema fiscal e hicieron más eficaz la administración central. Otras reformas dotaron a Alemania del primer sistema educativo moderno (véase capítulo 9, p. 239).

Una de las reformas económicas más importantes instigada por los funcionarios prusianos condujo a la formación del Zollverein (literalmente, unión arancelaria o aduanera). En 1818 se sentaron las bases de tal unión al decretar una tarifa arancelaria común para toda Prusia, principalmente por el deseo de aumentar la eficacia de la administración y el rendimiento de los impuestos. Varios estados pequeños, algunos de ellos completamente rodeados por territorio prusiano, se unieron también a este sistema y en 1833, como resultado de un tratado con los estados más grandes del sur de Alemania, excepto Austria, se creó el propio Zollverein. Este logró dos cosas: abolió todas las fronteras y tarifas aduaneras internas, creando un «mercado común» alemán, y, en segundo lugar, creó un arancel exterior común fijado por Prusia. En general, el Zollverein siguió una política comercial «liberal» (es decir, de tarifas arancelarias

bajas), aunque no por principios económicos, sino por el deseo de los funcionarios prusianos de excluir la participación de Austria, que mantenía una política proteccionista.

Si el Zollverein hizo posible una economía alemana unificada, el ferrocarril la convirtió en realidad. La rivalidad entre los distintos estados alemanes, que contribuyó a la abundancia y calidad de sus universidades, aceleró también la construcción del ferrocarril. En consecuencia, la red ferroviaria alemana se expandió a mayor velocidad que la de Francia, por ejemplo, que tenía un gobierno unificado, pero dividido sobre la preponderancia del Estado o de la empresa privada. La construcción de las líneas ferroviarias también requería que los gobiernos se pusieran de acuerdo en cuanto a rutas, contribución y otras materias técnicas, lo que redundó en una mayor cooperación interestatal.

Por importante que fuera el papel de los ferrocarriles en la unificación del país y en el crecimiento del comercio interior y exterior, no lo fue menos en el crecimiento de la industria, mediante sus eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás. Hasta la década de 1840, Alemania producía menos carbón que Francia o que la diminuta Bélgica. Y hasta la década de 1860 también producía menos hierro que Francia. Pero a partir de esos momentos el progreso en ambas industrias fue extremadamente rápido, progreso que debió mucho (aunque no todo) al aumento de la red ferroviaria, tanto por la demanda directa de ferrocarriles para los productos de sus industrias del hierro y el acero, como por el menor coste de transporte que proporcionaba a otros usuarios.

La clave de la veloz industrialización de Alemania fue el rápido crecimiento de la industria del carbón, y la clave del rápido crecimiento de dicha industria fueron los yacimientos de carbón del Ruhr. (Los yacimientos y la zona industrial del Ruhr, la mayor del mundo, están limitados al sur por el valle y el río del mismo nombre, pero de hecho la mayor parte de la región que recibe este nombre está situada al norte del valle). Justo antes de la Primera Guerra Mundial, en torno a dos tercios del carbón de piedra alemán se producían en el Ruhr. Sin embargo, antes de 1850, la región era mucho menos importante que Silesia, el Sarre, Sajonia o incluso que la región de Aquisgrán. La producción comercial propiamente dicha comenzó en la década de 1780, bajo la dirección de la administración minera prusiana. Las minas eran poco profundas, las técnicas simples y la producción insignificante. Al final de la década de 1830 se descubrieron los filones «escondidos» (profundos) al norte del valle del Ruhr. Su explotación, aunque sumamente rentable, requería más capital, técnicas más sofisticadas (como bombas de vapor, etc.) y mayor libertad de empresa. Al final, y no sin grandes retrasos burocráticos, fueron principalmente compañías extranjeras (francesas, belgas y británicas) las que los proporcionaron. A partir de 1850 la producción de carbón aumentó rápidamente, y, con ella, la de hierro y acero, la de la industria química, y otras basadas en el carbón (figura 10.3).

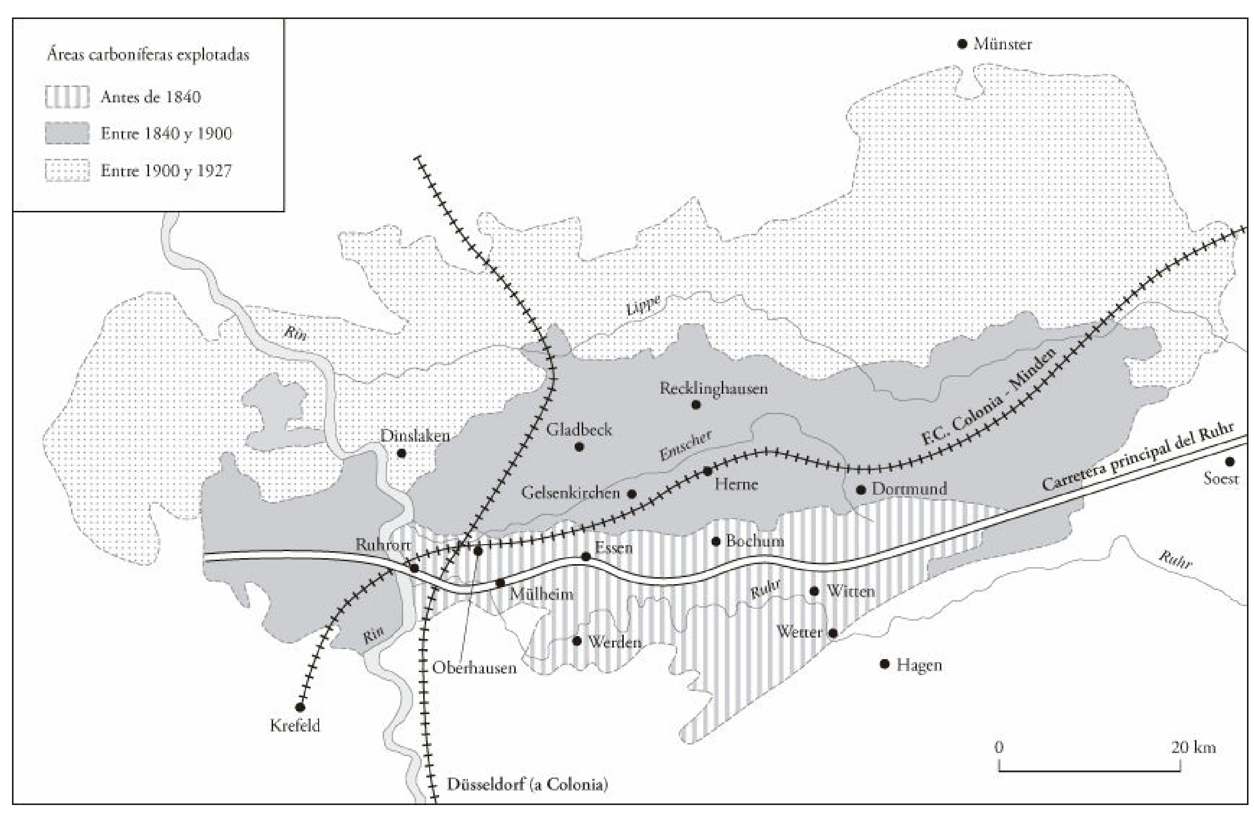


Figura 10.3 Área industrial del Ruhr. Reproducción autorizada basada en material publicado en *The Times Atlas of World History* (1978, 1984).

Aún en 1840 la industria siderúrgica alemana presentaba un aspecto primitivo. El primer horno de pudelado entró en funcionamiento en 1824, pero estaba financiado por capital extranjero. En la década de 1840 se utilizaban todavía forjas medievales. La fundición con coque comenzó en Silesia, pero hablar del desarrollo del oeste de Alemania es prácticamente sinónimo de desarrollo en la cuenca del Ruhr, y este no llegó hasta la década de 1850. En 1855 había unos veinticinco hornos de coque en el Ruhr, y un número similar en Silesia; estos y otros pocos dispersos producían casi el 50% de la producción alemana de hierro colado, aunque su proporción con los hornos de carbón vegetal era aún de 1 a 5.

La producción de acero con el sistema Bessemer empezó en 1863 y poco después se adoptaba el proceso Siemens-Martin. Pero no fue hasta la introducción del proceso Gilchrist-Thomas, en 1881, que permitía el uso de mineral de hierro fosfórico procedente de Lorena, que la producción alemana de acero experimentó una aceleración espectacular. Tomando el período 1870-1913 en su conjunto, la producción de acero aumentó en una proporción media anual de más del 6%, pero el crecimiento más rápido se dio a partir de 1880. La producción alemana de acero superó a la de Gran Bretaña en 1895, y en 1914 ya era más del doble que la de este país. La industria alemana era grande no solo en su producción total, sino también en sus unidades individuales de producción. En los primeros años del siglo XX, la producción media por empresa era casi el doble que la de la equivalente británica. Las empresas alemanas adoptaron con rapidez la estrategia de integración vertical, adquiriendo sus propias minas de carbón y mineral, plantas de coque, altos hornos, fundiciones, laminadores, talleres de construcción y reparación de maquinaria, etc.

Los años 1870-1871, tan dramáticos para la historia política por la guerra franco-prusiana, la caída del Segundo Imperio francés y la creación de un Segundo Imperio alemán, no lo fueron tanto en la historia de la economía. Ya se había logrado la unificación económica y en 1869 se había iniciado un nuevo ciclo ascendente en inversiones, comercio y producción industrial. El alza económica se vio acompañada de la euforia producida por el triunfo bélico, incluida la indemnización sin precedente de 5.000 millones de francos, y la proclamación del imperio. Solo en 1871 se crearon 207 sociedades anónimas nuevas (gracias a la ayuda indudable de la nueva ley de asociación libre proclamada por la Confederación Alemana del Norte en 1869), y otras 479 en 1872. Con el tiempo, inversores alemanes, ayudados y alentados por la banca, empezaron a recomprar sociedades alemanas de valores que estaban en manos de extranjeros, e incluso a invertir fuera del país. Esta hiperactividad se vio interrumpida de forma súbita por la crisis financiera de junio de 1873, que anunciaba una fuerte depresión. No obstante, después de que la depresión siguiese su curso, se reanudó el crecimiento con mayor fuerza que antes. De 1883 a 1913 el producto interior neto aumentó a una tasa anual de más del 3%; en términos de capital, el aumento fue de casi un 2% anual.

Los sectores más dinámicos de la economía alemana fueron aquellos que producían bienes de equipo o productos intermedios para el consumo industrial. La producción de carbón, hierro y acero era notable, como hemos visto. Pero aún lo fue más, según refleja la tabla 10.1, la de dos industrias relativamente nuevas: la química y la eléctrica. El cuadro muestra también que las industrias de bienes de consumo, como tejidos, ropa, cuero y procesado de alimentos, tuvieron índices de crecimiento sustancialmente inferiores a la media. La importancia concedida en Alemania a los bienes de equipo y los productos intermedios, junto al relativo desinterés por los bienes de consumo, revela un agudo contraste con la situación en Francia y ayuda a explicar sus distintos modelos de crecimiento.

Con anterioridad a 1860 apenas existía industria química en Alemania, pero el veloz crecimiento de otras industrias creó demanda de productos químicos, especialmente álcalis y ácido sulfúrico. Los agricultores, alentados por la nueva literatura sobre química agrícola, un invento alemán, empezaron a demandar fertilizantes artificiales. Sin el lastre de unas plantas y unos equipos obsoletos, los empresarios químicos pudieron aplicar la tecnología más reciente a una industria que cambiaba a gran velocidad. El ejemplo más notable en ese campo fue el advenimiento de los productos químicos orgánicos. Como ya se dijo (véase capítulo 8, p. 226), fue un químico inglés, William Perkin, quien de forma accidental descubrió el primer tinte sintético; pero Perkin había sido alumno de A. W. Hoffmann, químico alemán que, desde 1845 y a propuesta del príncipe Alberto, enseñaba en el nuevo Royal College of Chemistry. Hofmann volvió a Alemania en 1864 como profesor ilustre y asesor de la novedosa industria del tinte. En poco tiempo, recurriendo a personal y fondos de las universidades, estableció su supremacía en Europa y en el mundo. La industria química fue también la primera en el mundo en tener sus propios investigadores y crear ayudas a la investigación. El resultado fue la introducción en el mercado de muchos productos nuevos y el dominio de la elaboración de productos farmacéuticos.

Tabla 10.1 Índices de crecimiento y volumen de productividad en Alemania, 1870-1913

Sector industrial	*Índice de crecimiento producción, 1870-1913 (%)*	*Índice de crecimiento productividad laboral, 1875-1913 (%)*
Minas y canteras	3,7	1,2
Producción de metales	5,7	6,3
hierro	5,9	—
acero	2,4	—
Elaboración de metales	5,3	2,2
Productos químicos	6,2	2,3
Tejidos	2,7	2,1
Ropa y cuero	2,5	1,6
Alimentos y bebidas	2,7	0,9
Gas, agua y electricidad	9,7	3,6
Promedio para toda la industria y artesanía	3,7	1,6

FUENTE: Alan S. Milward y S. B. Saul, *The Development of the Economies of Continental Europe, 1850-1914,* Cambridge, Mass., 1977, p. 26; obtenido de W. G. Hofmann, *Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts,* Berlín, 1965.

La industria eléctrica creció aún con mayor rapidez que la química. Dada su base científica, recurrió a personal e ideas del sistema universitario, como la industria química. Del lado de la demanda, la urbanización extremadamente rápida que estaba teniendo lugar en Alemania al mismo tiempo que la industria crecía, le dio un estímulo añadido; la industria alemana no tuvo que luchar contra una industria de iluminación por gas bien atrincherada, como en el caso británico. Las primeras utilizaciones importantes de la electricidad fueron la iluminación y el transporte urbano, pero ingenieros y empresarios no tardaron en descubrir otros usos. A principios del siglo XX los motores eléctricos rivalizaban con los de vapor y estaban desplazándolos en todos los campos.

Una característica notable de las industrias química y eléctrica, al igual que las del carbón, el hierro y el acero, era el gran tamaño de sus empresas. Los empleados de la mayoría de las empresas de estos sectores se contaban por miles; un caso extremo era la compañía eléctrica Siemens y Schuckert, que tenía más de 80.000 empleados en vísperas de la Primera Guerra Mundial. Hasta cierto punto, el tamaño de las empresas venía dictado por ahorros técnicos de escala. Por ejemplo, las minas profundas exigían bombas, elevadores y equipos caros; resultaba, por lo tanto, más económico emplear maquinaria con gran volumen de producción para reducir los costes unitarios. Pero no todos los ejemplos de empresas grandes pueden explicarse según este principio. En algunos casos, los ahorros pecuniarios a escala —acuerdos que proporcionaban beneficios o rentas extras a promotores o contratistas sin reducir el coste real a la sociedad— ofrecen una mejor explicación de las empresas a gran escala. A menudo se responsabiliza del hecho a la estrecha relación entre la banca y la industria alemanas; esta posibilidad se comenta con mayor detalle en el capítulo 11.

Otra característica singular de la estructura industrial alemana fue el predominio de cártels:

convenios o acuerdos entre empresas nominalmente independientes para fijar precios, limitar la producción, repartirse los mercados o dedicarse a prácticas monopolizadoras y restrictivas de la competencia. Tales convenios o acuerdos eran contrarios al derecho consuetudinario y su prohibición de asociarse para restringir el comercio en Gran Bretaña y en Estados Unidos, y a la ley Sherman antimonopolio *[Sherman Anti-Trust Act]* de Estados Unidos, pero en Alemania eran perfectamente legales y la ley obligaba a aceptarlos. Su número aumentó muy deprisa, de 4 en 1875 a más de 100 en 1890 y casi 1.000 en 1914. La teoría económica elemental dice que el comportamiento del cártel reduce la producción para aumentar los beneficios, pero semejante pronóstico no parece compatible con el crecimiento récord de la producción en Alemania, sobre todo en las industrias sometidas a régimen de monopolio. La solución de esta paradoja hay que buscarla en la combinación de cárteles y tarifas arancelarias proteccionistas después de la conversión del primer ministro Otto von Bismarck al proteccionismo en 1879. Gracias a las tarifas aduaneras, los monopolios podían mantener artificialmente precios altos en el mercado interior (lo que implicaba también restricciones sobre las ventas en el interior y otras prácticas de reparto de mercados), y dedicarse al mismo tiempo a exportar casi de forma ilimitada, incluso a precios inferiores al coste medio de producción si el margen de ganancia bruta en las ventas en el interior compensaba las pérdidas nominales en las exportaciones. La rentabilidad de este tipo de actividades aumentó con la práctica por parte de los ferrocarriles de propiedad estatal, o controlados por el Estado, de cobrar menos por los envíos hasta la frontera que en el interior del país.

5. Bélgica

La primera región de la Europa continental que adoptó plenamente el modelo de industrialización británico fue el área que en 1830 se convirtió en el reino de Bélgica. Durante el siglo XVIII, a excepción del principado-obispado de Lieja, había sido una posesión de los Habsburgo austriacos. Desde 1795 hasta 1814 estuvo incorporada a la república-imperio francés, y de 1814 a 1830 formó parte del reino de los Países Bajos Unidos. A pesar de estos frecuentes cambios políticos, desconcertantes a corto plazo, mostró un notable grado de continuidad en su modelo de desarrollo económico.

Su proximidad a Inglaterra no fue un factor despreciable en su temprana y exitosa imitación de la industrialización británica, pero hubo otras razones más fundamentales. En primer lugar, la región tenía una larga tradición industrial. Flandes fue un importante centro de producción de tejidos durante la Edad Media, y, en el este, el valle de Sambre-Mosa era famoso por sus objetos de metal (véase capítulo 5, pp. 133-134). Brujas y Amberes fueron las primeras ciudades del norte de Europa en asimilar las técnicas comerciales y financieras italianas de la Baja Edad Media. Aunque la economía de la región sufrió la dominación española y otros infortunios tras la sublevación de los holandeses (véase capítulo 5, p. 131), se recuperó algo bajo el dominio, más benigno, de los austriacos en el XVIII. En Flandes creció una importante industria artesanal del lino con base rural, y la minería se desarrolló en la cuenca del Henao y en el valle del Sambre-Mosa.

En segundo lugar, Bélgica contaba con unos recursos naturales similares a los de Gran

Bretaña. Sus yacimientos de carbón eran de fácil acceso y, pese a su pequeño tamaño, hasta después de 1850 su producción era mayor que la de cualquier otro país de la Europa continental. Contaba también con minas de hierro en las cercanías de los yacimientos de carbón, así como plomo y cinc. De hecho un empresario belga, Dominique Mosselman, desempeñó un papel fundamental en la creación de la moderna industria del cinc, y la empresa que creó, la Société de la Vieille Montagne, monopolizó prácticamente la industria durante muchos años.

En tercer lugar, y debido en parte a su localización geográfica, a sus tradiciones y a sus relaciones políticas, la región que se convertiría en Bélgica recibió importantes contribuciones de tecnología, empresariado y capital extranjeros, y disfrutaba de una situación privilegiada en ciertos mercados foráneos, sobre todo en Francia. El proceso empezó bajo el Antiguo Régimen y se aceleró durante el período de la dominación francesa. La familia Biolley, natural de Saboya, se estableció en Verviers a principios del siglo XVIII, y se introdujo en la industria de la lana. A finales de siglo sus casas comerciales eran, con diferencia, las más importantes de dicha industria. Los Biolley atrajeron todavía a más emigrantes, que llegaron a Bélgica para trabajar para ellos y que con el tiempo se establecieron por su cuenta. Entre estos se hallaba William Cockerill, un experto mecánico de la industria de la lana de Leeds, que llegó a Verviers desde Suecia y en 1799 estableció un taller para la construcción de máquinas de hilar. Louis Ternaux, natural de Sedán, quien huyó de Francia en 1792 y viajó por Gran Bretaña estudiando los procesos industriales de aquel país, regresó a Francia bajo el Directorio y abrió varias fábricas de lana allí y en las provincias belgas anexionadas. En 1807 en una de sus fábricas cerca de Verviers, cuyas máquinas de hilar accionadas por energía hidráulica habían sido construidas por Cockerill, trabajaban 1.400 obreros.

En 1720, un irlandés llamado John O'Kelly montó la primera bomba de vapor Newcomen del continente en una mina de carbón cerca de Lieja. Diez años después, un inglés, George Sanders, construyó otra en una mina de plomo de Vedrin. Antes de que el Antiguo Régimen llegase a su fin, había casi sesenta motores Newcomen funcionando en el área que luego sería Bélgica. En 1791 los hermanos Périer, de Chaillot, cerca de París, instalaron en esa misma área el primer motor tipo Watt; en 1814 habían construido dieciocho o más, de un total de veinticuatro de esa clase existentes en el futuro territorio belga. Además de en la minería, se utilizaron en talleres textiles, en fábricas siderúrgicas y en la fábrica de cañones de Lieja que dirigían los propios hermanos Périer; pero el pequeño número de ellas es indicativo del rendimiento relativamente pobre de los mismos.

La red de canales y otras vías fluviales que unían el norte de Francia con los yacimientos mineros belgas hicieron del carbón belga una inversión atractiva para el capital francés. Durante las grandes eclosiones industriales de los años 1830 y 1840, e incluso de la década de 1870, cuando la producción de carbón se aceleró, se excavaron nuevas minas en Bélgica con capital francés.

La industria del algodón creció en la ciudad de Gante y en sus alrededores: de hecho, se convirtió en el Manchester belga. Principal mercado para la industria rural del lino de Flandes, a partir de la década de 1770 la ciudad contempló la creación de diversos talleres de estampado en algodón que, sin embargo, no utilizaban energía mecánica. A principios del siglo XIX, un empresario local, Liévin Bauwens, que hasta entonces no había tenido nada que ver con la industria textil, fue a Inglaterra, corriendo un gran riesgo personal, dado que Francia y Gran

Bretaña estaban en guerra, como espía industrial. Logró pasar de contrabando unas máquinas de hilar *«mules»* Crompton, una máquina de vapor e incluso trabajadores cualificados que las manejaran y construyeran copias de ellas. Instaló las máquinas en un convento abandonado de Gante en 1801, empezando así la moderna industria belga del algodón. Bauwens tuvo pronto competencia local, pero la industria creció rápidamente, sobre todo con la protección del Sistema Continental de Napoleón. En 1810 empleaba a 10.000 trabajadores, niños y mujeres en su mayoría. Los caprichos de la guerra y, más aún, de la paz que la siguió, sometieron a la industria a violentas fluctuaciones que arruinaron a muchos empresarios, entre ellos al propio Bauwens, pero la industria en sí sobrevivió y creció. Los telares mecánicos aparecieron en la década de 1830 y, a finales de la década, la introducción, también en Gante, de las hiladoras de lino mecánicas significó el final de la industria rural del mismo.

Hacía ya mucho tiempo que en el valle del Sambre-Mosa y en las montañas de las Ardenas, al este, existía una industria siderúrgica tradicional que utilizaba como combustible el carbón vegetal. Desempeñó un papel importante en el esfuerzo bélico-industrial de las guerras revolucionarias y napoleónicas, pero permaneció anclada a técnicas tradicionales. En 1821 Paul Huart-Chapel introdujo el pudelado y el laminado en sus fundiciones cerca de Charleroi. En 1824 empezó a construir unos altos hornos de coque que entraron en funcionamiento en 1827 y fueron los primeros de la Europa continental comercialmente rentables. A esos hornos pronto siguieron otros, entre ellos en 1829 el de John Cockerill, cuyo socio no era otro que el gobierno holandés del rey Guillermo I.

En vísperas de la revolución belga de 1830 (que, irónicamente, desposeyó al gobierno holandés de su inversión), la firma Cockerill era sin ningún género de duda la mayor empresa industrial de los Países Bajos, y probablemente la mayor del continente. Daba trabajo a casi 2.000 obreros y representaba una inversión de capital de más de tres millones de florines (en torno a un millón y medio de dólares), una enorme suma para la época. Con sus minas de hierro y carbón, sus altos hornos, sus refinerías, sus laminadores y sus talleres de construcción y reparación de máquinas, era también una de las primeras empresas metalúrgicas integradas verticalmente. Como tal, sirvió de modelo a otras empresas en la incipiente industria.

La revolución belga, bastante suave en términos de pérdidas humanas y de propiedad, dio lugar sin embargo a una depresión económica, por la incertidumbre sobre el carácter y el futuro del nuevo estado. No obstante, esta depresión terminó pronto y los años centrales de la década fueron testigos de un vigoroso despegue industrial. Aparte de las condiciones económicas internacionales, que también resultaron favorables, dos factores especiales fueron los principales responsables del carácter y el alcance del despegue económico de Bélgica: 1) la decisión gubernamental de construir una red ferroviaria a expensas del Estado (véase capítulo 8, pp. 222-223), lo que resultó muy beneficioso para las industrias del carbón, el hierro y la ingeniería, y 2) la notable innovación institucional en el campo de la banca y las finanzas, representada principalmente por la Société Générale de Belgique (véase capítulo 9) .

En 1840, o quizá antes, Bélgica era el país más industrializado de la Europa continental, y, en términos de capital, seguía muy de cerca a Gran Bretaña. Aunque, al igual que ocurriera con otros países de industrialización temprana, su tasa de crecimiento industrial acabó por descender ligeramente y ser sobrepasada por la de otros países de industrialización posterior, en 1914 seguía siendo el país más industrializado de la Europa continental en términos de producción per

cápita, solo aventajado por Gran Bretaña en toda Europa. A lo largo de todo el siglo las industrias que habían sido la causa del inicio de su crecimiento siguieron siendo la base de su prosperidad: el carbón, el hierro (y el acero), los metales no ferrosos, la ingeniería y, en menor grado que en Gran Bretaña, la industria textil. En la industria química, la introducción del proceso Solvay para la obtención de sosa cáustica impulsó a una industria que hasta aquel momento había experimentado un crecimiento lento; y las empresas de ingeniería belgas sobresalieron tendiendo líneas de ferrocarriles de vía estrecha en el extranjero (además de en su propio país) y, con posterioridad a 1880, en la instalación de tranvías y trenes eléctricos. También a lo largo de todo el siglo la economía belga dependió en buena medida de la economía internacional; finalmente, el 50% o más de su producto nacional bruto procedía de sus exportaciones, teniendo Francia especial importancia en este aspecto. La verdad es que, en una suposición imaginaria, si Bélgica hubiera formado parte de Francia durante todo el siglo, habríamos «perdido» estadísticas importantes sobre una economía regional, pero las cifras de Francia habrían mostrado un crecimiento total mucho más impresionante. Como ejemplo, en 1844 Francia importó el 30% de toda la producción belga de hierro colado, y no fue un año excepcional. Tomado el siglo en su conjunto, Francia importó más del 30% de su suministro de carbón, y más de la mitad de este porcentaje provenía de Bélgica, principalmente de las minas de propiedad francesa.

---

22 Austria-Hungría, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Noruega, Suecia, Suiza y el Reino Unido.

23 Esto es, la producción de industrias modernas orientadas al mercado; no hay forma de computar el valor de las industrias caseras tradicionales en India y China (y otras partes), gran parte del cual estaba destinado al consumo familiar.

24 A. E. Musson, «Technological Change and Manpower», *History* 67 (junio de 1982), 240-241.

11. El crecimiento de la economía mundial, 1848-1914

El comercio a larga distancia ha existido al menos desde los comienzos de la civilización (recordemos la evidencia de la antigua Babilonia en el capítulo 2), y se expandió rápidamente tras los descubrimientos europeos de las rutas oceánicas hasta Asia y las Américas en el siglo XVI, gracias a la eficiencia del transporte marítimo. Pero la importancia del comercio exterior para el producto interior en el mundo alcanzó su nivel más alto antes del siglo XXI en la segunda mitad del siglo XIX. Los cálculos de Maddison (tabla 11.1) indican que aunque el comercio exterior (exportaciones más importaciones) en todo el mundo creció a una velocidad más de tres veces superior que la producción mundial en su conjunto en el período que va de 1500 a 1820, el ritmo de la globalización en realidad se aceleró durante el período comprendido entre 1820 y 1870, creciendo más de cuatro veces más rápido que la producción mundial, que ya había alcanzado un máximo histórico. Un examen más detenido del comercio dentro de este período muestra que esta primera oleada de globalización alcanzó un punto máximo en torno a 1873, con enorme auge después de 1848. Los expertos en ese período pueden encontrar razones válidas de por qué 1848 sería un punto de ruptura en el desarrollo histórico, observando cada uno de los cuatro principales factores determinantes del crecimiento económico.

El aumento de la *población* ciertamente subió mientras los flujos migratorios procedentes de los países golpeados con mayor dureza por las crisis agrícolas de mediados de la década de 1840 se dirigieron de forma abrumadora a los países que los eruditos agrupan como «áreas de asentamiento reciente» (ARS, por sus siglas en inglés). Allí, los nuevos inmigrantes, ya no constreñidos por la limitada disponibilidad de la tierra cultivable, incrementaron el tamaño medio de sus familias. Las ARS eran principalmente Estados Unidos, que acababa de expandir su territorio hasta el océano Pacífico en virtud de haber reclamado Texas y California a México al final de la guerra mexicano-estadounidense de 1846, y las provincias occidentales de Canadá, cuya población inmigrante también aumentó para mantener la expansión de la población estadounidense al sur del paralelo 49, según lo acordado en el Tratado de Oregón de 1846. Australia también recibió un creciente número de inmigrantes, sobre todo después de que se descubriese oro allí en 1851. Las regiones de la Pampa meridional de Argentina eran asimismo destinos atractivos para los campesinos deseosos de tierra procedentes de la Europa mediterránea. La población de los países del continente europeo, aliviada de la presión demográfica local como consecuencia de la fuerte y sostenida emigración, se recuperó rápidamente de las crisis de mortandad de la década de 1840 y siguió creciendo a partir de entonces, salvo en el trágico caso de Irlanda.

Tabla 11.1 Aumento de la población mundial, PIB y exportaciones, 1500-1913

	1500-1820	*1820-1870*	*1870-1913*
Población	0,27	0,40	0,80
PIB	0,32	0,93	2,11
Comercio	0,96	4,18	3,40

FUENTE: Angus Maddison, *Contours of the World Economy, I-2030 AD; Essays in Macroeconomic History*, Oxford, Oxford University Press, 2007, pp. 81, 84.

Los avances de la *tecnología* fueron facilitados por la rápida terminación de las redes ferroviarias, ya en marcha en el Reino Unido y Estados Unidos a comienzos de la década de 1840, ambos países vivieron un frenesí ferroviario, mientras que Irlanda y Europa sufrían repetidos fracasos de las cosechas. La expansión del ferrocarril se aceleró a partir de ese momento en ambos países, con Estados Unidos completando su primera vía férrea transcontinental en 1869. Tras el establecimiento del Segundo Imperio en Francia por parte de Napoleón III en 1852, Francia creó una red ferroviaria «de cubo y radios». París era el cubo de la rueda, y seis líneas férreas salían de allí hasta cada una de las seis principales fronteras del hexágono francés en 1870. En Alemania, Prusia decidió unir sus provincias occidentales más estrechamente con su corazón oriental favoreciendo la construcción de líneas férreas a través de los territorios intermedios del Zollverein, acabando con un imperio alemán unificado que incluía los recursos de mineral de hierro de Alsacia-Lorena como resultado de la derrota de Napoleón III en la guerra franco-prusiana de 1870. Al reducir de manera radical los costes de transporte dentro de cada país, el ferrocarril facilitaba el comercio entre países a menor coste y de forma más diversa porque ahora era mucho más barato desplazar productos entre los puertos y el interior. El vapor también se aplicó al transporte fluvial y a través de canales antes de volverse un elemento dominante en el transporte oceánico después de 1870.

Los avances en las *finanzas* permitieron al mismo tiempo la terminación de la infraestructura ferroviaria y las victorias militares, las cuales se vieron más ayudadas por el oro que llegó a los líderes industriales desde California después de 1849 y desde Australia después de 1851. La consiguiente caída en el precio relativo del oro a la plata en los mercados internacionales incrementó el poder adquisitivo de todas las monedas basadas en la plata, sobre todo en Sudamérica y Asia, lo que creó mercados más amplios para los productos industriales británicos en ultramar. Tras las desventuras de los inversores británicos en los bonos latinoamericanos en 1825, una renovada confianza en la capacidad de los gobiernos de los países europeos y las áreas de asentamiento reciente para mantener sus deudas nacionales creó un mercado global de valores. Las bolsas de Londres, París, Ámsterdam y Frankfurt (y Berlín después de 1870) ávidamente aceptaron la oportunidad de invertir en bonos y acciones extranjeras, que a menudo se emitían para financiar la construcción de ferrocarriles y la infraestructura correspondiente.

Las *instituciones* cambiaron de forma radical y permanente en las cuatro grandes naciones más industrializadas en el plazo de unos pocos años en torno a 1848. Gran Bretaña, Francia, Alemania y Estados Unidos respondieron cada uno a la expansión de la población, la tecnología

y las finanzas de diferentes maneras, aunque todos ellos aprovecharon la mejorada tecnología militar para ampliar el territorio bajo su control. Estos cambios institucionales tuvieron posteriores consecuencias que incrementaron la tasa de crecimiento de la producción en el caso de cada uno de los Cuatro Grandes países, hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial. Los ejemplos positivos de los Cuatro Grandes, además, llevaron a respuestas institucionales entre los países seguidores más afectados por la expansión del comercio y la producción mundiales. La mayoría de los países europeos vecinos de Gran Bretaña se enfrentaron bastante bien al desafío de su comercio exterior extendido y su superioridad industrial. Incluso las eventuales políticas de respuesta por parte de los gobiernos autoritarios de Japón y Rusia resultaron beneficiosas en 1914.

Las respuestas institucionales en Estados Unidos, Canadá, Australia y Argentina (las principales áreas de asentamiento reciente) fueron sorprendentemente variadas a pesar de su experiencia común de inmigración a gran escala desde las islas británicas con correspondientes flujos de capital y tecnología procedentes de Gran Bretaña. Las experiencias en la mayor parte del resto del mundo, sin embargo, fueron en general menos positivas y más variadas, pues las élites tradicionales intentaron mantener las bases de su liderazgo frente a los retos que planteaba el nuevo mundo industrial. Para analizar las pautas de desarrollo que surgieron durante esta primera época de globalización, el resto de este capítulo se centrará en las respuestas institucionales de las cuatro principales potencias industriales del mundo en 1914. El siguiente capítulo tratará de las diversas respuestas del resto del mundo, estableciendo el escenario para la Primera Guerra Mundial y el siglo siguiente.

1. Gran Bretaña opta por el libre comercio

Los argumentos intelectuales a favor del libre comercio son anteriores al elocuente tratado de Adam Smith *The Wealth of Nations [La riqueza de las naciones]*, pero este último los elevó a un nuevo plano de respetabilidad. Por otra parte, consideraciones prácticas obligaron a los gobiernos a reconsiderar sus prohibiciones y sus elevados aranceles; el contrabando constituía una ocupación lucrativa en el siglo XVIII, y reducía tanto los ingresos fiscales del gobierno como los beneficios empresariales legítimos. El gobierno británico había empezado a variar su postura proteccionista hacia finales del siglo XVIII, pero el estallido de la Revolución francesa y las Guerras Napoleónicas obligaron a aplazar estas tentativas. De hecho, el bloqueo británico y el sistema continental representaban las formas extremas de injerencia en el comercio internacional.

La defensa que hizo Adam Smith del comercio internacional libre derivaba de su análisis de los beneficios de la especialización y la división del trabajo tanto entre las naciones como entre los individuos. Se basaba en las diferencias en los costes de producción absolutos, como podía ser el coste de la producción de vino en Escocia en comparación con Francia. David Ricardo, en sus *Principles of Political Economy [Principios de política económica]* (1819), suponía (de forma incorrecta) que Portugal tenía una ventaja absoluta en la producción de tela y vino en comparación con Inglaterra, pero que el coste relativo de producir vino era menor; bajo esas circunstancias, demostró que sería mejor para Portugal especializarse en la producción vinícola y comprar la tela a Inglaterra. Este era el principio de ventaja comparativa, la base de la teoría

moderna del comercio internacional.

Las teorías de Smith y de Ricardo sobre el libre comercio se apoyaban en bases puramente lógicas. Para tener un efecto práctico en la política, estos argumentos tenían que convencer a los grandes grupos de influencia de que el libre comercio los beneficiaría. Uno de estos grupos estaba formado por los mercaderes que se dedicaban al comercio internacional. En 1820 un grupo de comerciantes de Londres formuló una petición al parlamento para que permitiera el libre comercio internacional. Aunque la petición no tuvo un efecto inmediato, indicaba una nueva tendencia de la opinión pública. Por casualidad, más o menos al mismo tiempo, varios hombres relativamente jóvenes atentos a la modernización y la simplificación de los procedimientos arcaicos del gobierno pasaron a ocupar puestos de influencia dentro del partido *tory* en el gobierno. Entre ellos estaba Robert Peel, hijo de un rico fabricante textil, quien, como ministro del Interior, redujo el número de delitos castigados con pena capital desde más de 200 a unos 100. (También creó la Fuerza de Policía Metropolitana, la primera de su clase, cuyos miembros fueron llamados *bobbies* o *peelers,* al principio en son de burla, pero después con afecto). Otro de los llamados liberales *tory* era William Huskisson, quien, como presidente de la Cámara de Comercio, simplificó y redujo en gran medida el laberinto de restricciones e impuestos que entorpecían el desarrollo del comercio internacional. La reforma parlamentaria de 1832 extendió el derecho de voto a las clases medias urbanas, que en su mayoría eran partidarias de un comercio más libre.

La pieza central y símbolo del sistema proteccionista del Reino Unido (que incluía a Irlanda desde 1801) eran las llamadas Leyes del Cereal *[Corn Laws],* aranceles sobre el grano importado. Las Leyes del Cereal tenían una larga historia, pero se fortalecieron de forma apreciable al final de las Guerras Napoleónicas, en respuesta a los intereses de los terratenientes, que tenían una fuerte representación en el parlamento. El aumento de la población y la creciente urbanización hicieron la autosuficiencia en alimentos prácticamente imposible, pero el parlamento se resistía tercamente a los intentos de alterar las Leyes del Cereal. Tras algunos intentos infructuosos de revocarlas o modificarlas, Richard Cobden, un industrial de Manchester, formó en 1839 la Liga Anti-Corn Law y organizó una fuerte y eficaz campaña para influir en la opinión pública. En 1841 el gobierno de los *whigs,* entonces en el poder, propuso reducciones en los aranceles del trigo y del azúcar; cuando estas medidas fueron rechazadas, se convocaron elecciones generales.

Con anterioridad, las Leyes del Cereal y el proteccionismo en general no habían sido cuestiones de partido, ya que quienes formaban el grueso de ambos partidos, *whigs* y *tories,* eran propietarios de tierras. En la campaña electoral, los *whigs,* intentando capitalizar el sentimiento contrario a dichas leyes, propusieron una reducción (no una revocación) de los aranceles, mientras que los *tories* abogaron por mantener el *statu quo.* Ganaron estos últimos, pero el nuevo primer ministro, sir Robert Peel, ya había decidido la revisión a fondo del sistema fiscal, inclusive la abolición de los impuestos a la exportación, la eliminación o la reducción de muchos aranceles de importación, aunque no los derechos de aduana sobre el trigo, y la imposición de un impuesto sobre la renta para sustituir los ingresos fiscales así perdidos. Algunas de esas medidas ya se habían hecho efectivas y el gobierno probablemente habría propuesto una reducción en el arancel del grano, cuando en 1845 la desastrosa plaga de la patata golpeó a Irlanda (y a Escocia en menor medida), condenando al hambre a grandes sectores de la población irlandesa.

Aguijoneado por esta catástrofe, Peel presentó un proyecto para revocar las Leyes del Cereal que, con el apoyo de la mayoría de los *whigs*, fue aprobado en enero de 1846 superando la oposición de la mayoría de su propio partido.

Como consecuencia de la revocación de las Leyes del Cereal el sistema político británico moderno —al menos hasta 1914— empezó a tomar forma. Peel, condenado al ostracismo por su propio partido, se retiró de la política. W. E. Gladstone, uno de los pocos *tories* que apoyó la revocación con su voto, se unió a los *whigs*, llegando a ser ministro de Hacienda y primer ministro. Los *whigs*, después conocidos como liberales, se convirtieron en el partido del libre comercio y los productos manufacturados, mientras que los *tories*, también conocidos como conservadores, quedaron como el partido de los terratenientes y, finalmente, del imperialismo.

Otra consecuencia fue que el parlamento dejó sin efecto gran parte de la vieja legislación «mercantilista», como las Leyes de Navegación, que fueron revocadas en 1849. A medida que se aclaró la nueva configuración de los partidos en las décadas de 1850 y 1860, con Gladstone como ministro de Hacienda la mayoría del tiempo, se estableció una política incondicional de libre comercio. Después de 1860 solo quedaban algunos derechos de aduana en importaciones, y eran exclusivamente para obtener ganancias en productos no británicos, como el brandy, el vino, el tabaco, el café, el té y la pimienta. En realidad, aunque la mayoría de los aranceles fueron eliminados por completo y, en los que se mantuvieron, se redujo la tasa impositiva, el aumento del comercio total fue tan notable que los beneficios de aduana en 1860 superaron a los de 1842.

2. La era del libre comercio

El siguiente avance fundamental en el movimiento del librecambio fue un importante tratado comercial, el Cobden-Chevalier, o tratado anglofrancés, de 1860. Francia había seguido tradicionalmente una política de protección, sobre todo en la primera mitad del siglo XIX, cuando el gobierno francés, a instancias de los propietarios de fábricas, luchó por proteger la industria textil del algodón de la competencia británica. Parte de la política proteccionista francesa consistía en la prohibición terminante de importar cualquier tejido de algodón o lana, e imponer altísimos aranceles sobre otras mercancías, que comprendían incluso las materias primas y bienes intermedios. Economistas como Frédéric Bastiat señalaron lo absurdo de tal política, pero los poderosos intereses creados en el cuerpo legislativo francés eran inmunes a todo argumento racional.

El gobierno de Napoleón III, que accedió al poder con un golpe de Estado en 1851, quiso seguir una política de amistad con Gran Bretaña, en parte para conseguir aceptación política y respeto diplomático. Aunque el golpe de Estado había sido ratificado por un referéndum, aún se cuestionaba la legitimidad del gobierno. Tras la guerra de Crimea de 1853-1856, en la que Gran Bretaña y Francia habían sido aliadas, Napoleón III deseaba reforzar esos nuevos lazos de amistad. Además, aunque Francia había seguido tradicionalmente una política de proteccionismo, una fuerte corriente de pensamiento favorecía el liberalismo económico. Uno de los líderes de esta escuela fue el economista Michel Chevalier, que había viajado mucho tanto por Gran Bretaña como por Estados Unidos y tenía una perspectiva cosmopolita. Como profesor de economía política en el Collège de France desde 1840, había enseñado los principios del

liberalismo económico y el librecambio. Designado por Napoleón para el Senado francés, convenció al emperador de que sería deseable un tratado comercial con Gran Bretaña.

Otra circunstancia política de Francia hizo que el camino del tratado fuese más atractivo. Según la Constitución francesa de 1851, que el mismo Napoleón había instituido, las dos cámaras del parlamento tenían que aprobar cualquier ley nacional, pero el derecho exclusivo de negociar tratados con las potencias extranjeras, cuyas disposiciones tenían fuerza de ley en Francia, se reservaba al soberano, al emperador. Napoleón en la década de 1850 intentó reducir la fuerte postura proteccionista de la política francesa, pero a causa de la oposición del legislativo fue incapaz de llevar a cabo una reforma exhaustiva de la política arancelaria. Chevalier era amigo de Richard Cobden, conocido por su oposición a la Ley del Cereal, y por mediación suya persuadió a Gladstone, el ministro de Hacienda británico, de la conveniencia de un tratado. La idea dominante en Gran Bretaña en esta época, después de su movimiento hacia el librecambio, era que las ventajas de esta política resultaban tan obvias que los demás países la adoptarían de forma espontánea. Sin embargo, debido a la fuerza de los intereses proteccionistas, no fue así. Por consiguiente, el tratado negociado por Cobden y Chevalier a finales de 1859 se firmó en enero de 1860.

El tratado disponía que Gran Bretaña eliminaría todos los aranceles contra las importaciones de productos franceses, a excepción de los del vino y el coñac. Estos eran considerados artículos de lujo por los consumidores ingleses, por lo que Gran Bretaña solo retuvo un pequeño arancel para obtener algún ingreso fiscal. Además, debido a los lazos económicos, ya tradicionales, de Gran Bretaña con Portugal, que también producía vino, Gran Bretaña tuvo cuidado en proteger la preferencia portuguesa en el mercado británico. Francia, por su parte, eliminó su prohibición de importar tejidos británicos y redujo los aranceles sobre una amplia gama de productos británicos a un máximo del 30%; en realidad, el arancel medio era de aproximadamente un 15% *ad valorem*. Los franceses renunciaron así al proteccionismo extremo en favor de uno moderado.

Una característica importante del tratado era la inclusión de una cláusula de «nación más favorecida». Esto significaba que si una de las partes negociaba un tratado con un tercer país, la otra parte del tratado se beneficiaría automáticamente de cualquier arancel más bajo concedido al tercer país. En otras palabras, ambas partes del tratado anglofrancés se beneficiarían del tratamiento concedido a la «nación más favorecida». Gran Bretaña, en esta época prácticamente con total librecambio, no tenía poder de negociación con el que comprometerse en tratados con otros países, pero los franceses aún tenían altos aranceles contra las importaciones de productos de otros países. A principios de la década de 1860 Francia negoció tratados con Bélgica, el Zollverein, Italia, Suiza, los países escandinavos y prácticamente con todos los países europeos excepto Rusia. El resultado de estos nuevos tratados fue que cuando Francia instituyó una tasa de aduana más baja, digamos, para las importaciones de hierro del Zollverein, los productores de hierro británicos se beneficiaron de manera automática de estas tarifas más bajas.

Por otra parte, además de esta red de tratados que Francia negoció por toda Europa, los otros países europeos también firmaron tratados unos con otros, y en todos ellos se incluía la cláusula de nación más favorecida. En consecuencia, siempre que entraba en vigor un nuevo tratado tenía lugar una reducción de aranceles. Durante una década más o menos, entre las de 1860 y 1870, Europa estuvo más cerca del librecambio completo de lo que nunca lo estaría hasta después de la Segunda Guerra Mundial (figura 11.1).

Las consecuencias de esta red de tratados comerciales fueron espectaculares. El comercio internacional, que ya se había acelerado algo con las reformas británicas de la década de 1840, aumentó aproximadamente un 10% anual durante varios años (figura 11.2). La mayor parte de este aumento tuvo lugar en el comercio intraeuropeo, pero el comercio entre Europa y el resto del mundo también se expandió, aunque con diversas consecuencias que serán tratadas en el siguiente capítulo. Otra consecuencia de los tratados, sobre todo en Francia pero también en otros países, fue una reorganización de la industria provocada por la mayor competencia; las empresas ineficaces que habían gozado de la protección proporcionada por los aranceles y las prohibiciones de las importaciones extranjeras tuvieron que modernizarse y mejorar su tecnología o abandonar el negocio. Los tratados promovieron de esta forma tanto la eficacia técnica como el aumento de la productividad al favorecer la difusión de nuevas tecnologías y productos.



Figura 11.1 La Europa de los tratados comerciales, hacia 1871.

3. La «Gran Deflación» y la vuelta al proteccionismo

Un examen más detallado de la figura 11.2, que está dibujada a una escala semilogarítmica para mostrar el porcentaje de tasas de cambio a lo largo del tiempo, revela que la tasa de crecimiento del comercio europeo cayó después de 1873 hasta 1897, cuando volvió a repuntar hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914. Aunque la producción y el comercio mundiales siguieron expandiéndose, el período que va de 1873 a 1897 pasó a conocerse como la «Gran Depresión» debido a su inusual duración sin ninguna guerra importante, como en la historia europea pasada (y futura). Debido a que la posterior depresión mundial de 1929-1933 también es

llamada la «Gran Depresión», los historiadores económicos prefieren ahora llamar al episodio anterior la «Gran Deflación». Este nuevo nombre posee la virtud de subrayar la peculiaridad de que los precios cayeron de forma general durante un período en que la producción iba en aumento, fenómeno que cogió por sorpresa a los analistas de la época. Ahora parece haber sido la consecuencia de la expansiva producción industrial de Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia y Alemania, junto con su creciente integración de mercado gracias a los menores costes de transporte.

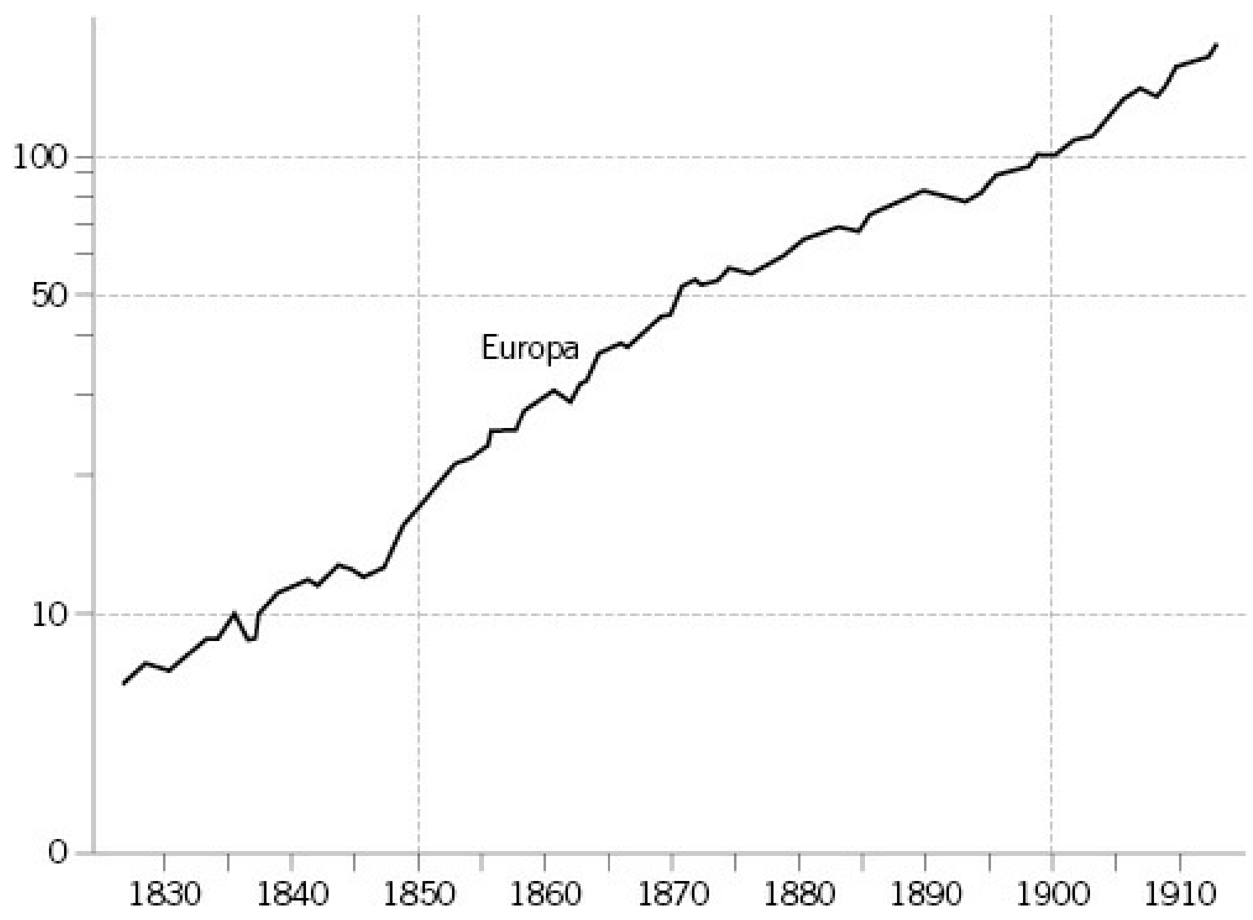


Figura 11.2 Índice del volumen anual de exportaciones de los países europeos (1899-1901 = 100).
FUENTE: Paul Bairoch, *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX siècle*, París, 1978.

Otra consecuencia de la integración de la economía internacional ocasionada por un comercio más libre fue la sincronización de los movimientos de los precios a través de las fronteras nacionales. En la economía preindustrial las bruscas fluctuaciones de los precios solían ser locales o regionales y las producían causas naturales (sequías, inundaciones, etc.) que afectaban a las cosechas. Con el aumento de la industrialización y del comercio internacional, las fluctuaciones a menudo estaban más relacionadas con el «estado del comercio» (fluctuaciones en la demanda), pasaron a ser de naturaleza cíclica y se transmitían de país a país a través de los canales comerciales. La naturaleza cíclica de los movimientos se fue haciendo más pronunciada a medida que avanzó el siglo. Estadísticos posteriores distinguieron diversas variedades de

«ciclos comerciales», como se ha dado en llamarlos: «ciclos de inventario», relativamente suaves a corto plazo (dos o tres años); movimientos a más largo plazo (nueve o diez años), que con frecuencia terminaban en crisis financieras seguidas por depresiones (1825-1826, 1837-1838, 1846-1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1893, 1900-1901 y 1907), y «tendencias seculares» a plazo aún más largo (de veinte a cuarenta años). Las complejas interacciones de factores monetarios y «reales» causaban las fluctuaciones, pero las fluctuaciones de la producción solían acompañar a las fluctuaciones de los precios. Entonces, como ahora, los expertos no siempre estaban de acuerdo en la dirección de la causalidad, pero mientras que una caída en los precios podía prolongarse durante varios años, las caídas en la producción eran por lo general bastante breves. La tendencia a largo plazo era claramente ascendente, como se muestra en la figura 10.1. El curso de los precios, en contraste con el curso del comercio y la producción, era cualquier cosa menos estable. La figura 11.3 compara los índices de precios al por mayor para los cuatro grandes países industriales desde 1820 hasta 1913.

La depresión que siguió al pánico de 1873 quizá fuera la más aguda y generalizada de la era industrial habida hasta aquella fecha. Los industriales culparon erróneamente al aumento de la competencia internacional como resultado de los tratados comerciales, lo que generó peticiones más insistentes de volver a la protección, a las que se unieron, asimismo, los agricultores: tanto terratenientes como pequeños campesinos. Estos con anterioridad a 1870 no se habían sentido amenazados por la competencia de ultramar, ya que los costes del transporte desde allí de mercancías voluminosas y de bajo valor, como el trigo y el centeno, les habían protegido de forma efectiva. En la década de 1870 las notables reducciones del coste de transporte como consecuencia de la extensión del ferrocarril a los estados norteamericanos del Medio Oeste y las llanuras, y después en Ucrania, Argentina, Australia y Canadá, junto con las igualmente notables reducciones en los fletes marítimos como resultado de las mejoras en la navegación a vapor, incorporaron a la producción vastas áreas nuevas de praderas vírgenes. En 1850 las exportaciones estadounidenses de trigo y harina, principalmente a las Antillas, ascendían a 8 millones de dólares; en 1870, a 68 millones, muchas de ellas con destino a Europa, y en 1880, a 226 millones. Por primera vez los agricultores europeos tenían que enfrentarse a una tenaz competencia en sus propios mercados.

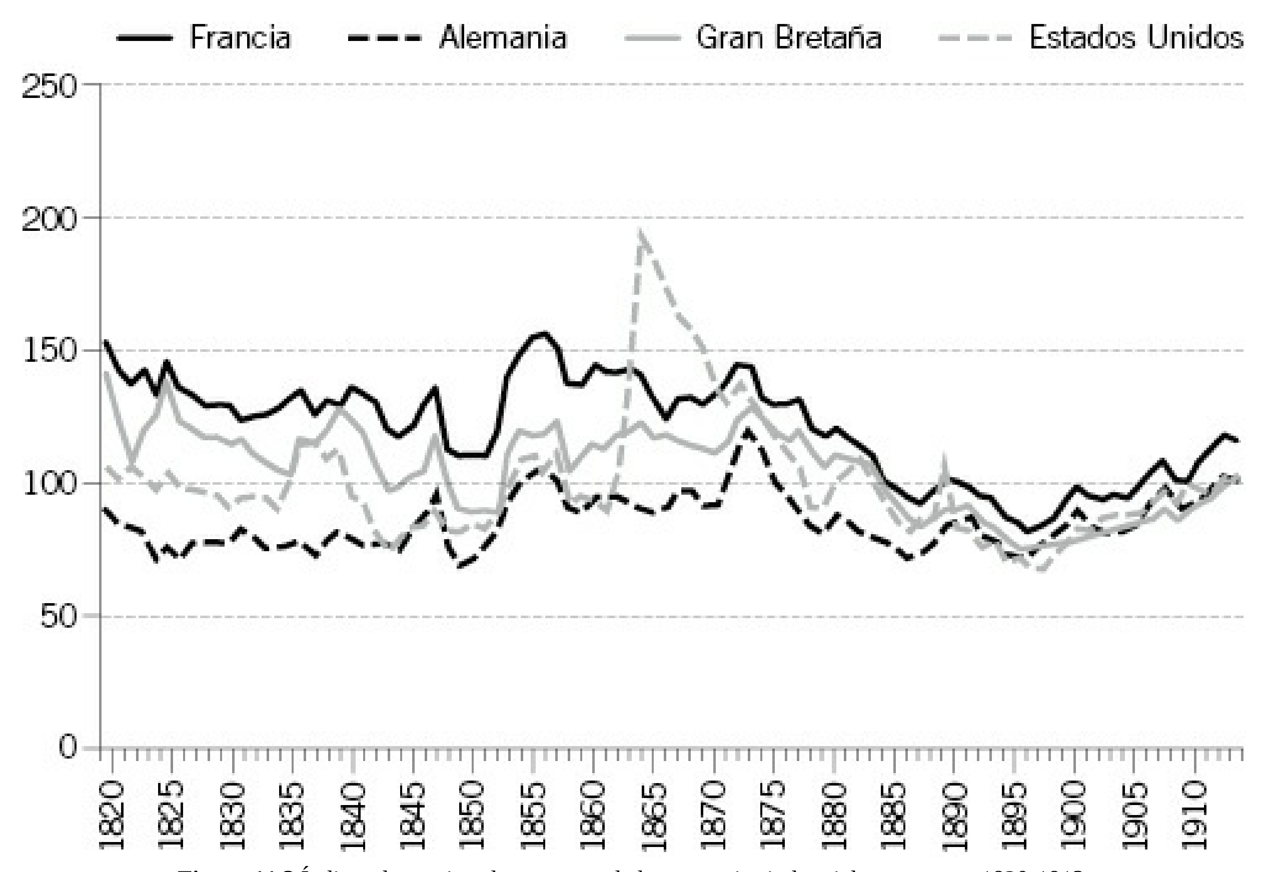


Figura 11.3 Índices de precios al por mayor de las potencias industriales europeas, 1820-1913.
FUENTE: B. R. Mitchell, *European Historical Statistics, 1750-1970,* Nueva York, 1975; B. R. Mitchell; *International Historical Statistics. The Americas, 1750-1988,* Nueva York, 1993. Francia (1901-1910 = 100); Alemania (1913 = 100); Gran Bretaña (1913 = 100); Estados Unidos (1910-1914 = 100).

En esta coyuntura la situación de la agricultura alemana era crítica. Alemania en aquella época estaba dividida básicamente en un oeste en vías de industrialización y un este agrario. Los *Junkers* de Prusia oriental, poseedores de grandes fincas, hacía tiempo que se habían dedicado a la exportación de grano a través del Báltico a Europa occidental, incluido el oeste de Alemania. Esta fue la excepción más importante al hecho de que los costes del transporte hacían poco rentable el transporte de grano a larga distancia antes de la década de 1870. De este modo, los *Junkers* aristócratas habían favorecido tradicionalmente el librecambio porque ellos eran exportadores. Cuando empezaron a sufrir la caída del precio del grano causada por las grandes importaciones provenientes de América y Rusia, pidieron protección. La población alemana estaba creciendo con rapidez. Con la industrialización, las ciudades también crecían a marchas aceleradas. Los *Junkers* querían disfrutar de ese mercado grande y creciente en exclusiva.

Otto von Bismarck, creador y canciller del nuevo imperio alemán, antes canciller de Prusia, astuto político y él mismo terrateniente *Junker* de Prusia oriental, vio su oportunidad. Los industriales del oeste de Alemania hacía tiempo que pedían protección; ahora que los *Junkers* de Prusia oriental también la pedían, Bismarck «accedió» a sus demandas, denunció los tratados comerciales del Zollverein con Francia y otras naciones y dio su aprobación para una nueva ley arancelaria en 1879 que introdujo el proteccionismo en la industria y en la agricultura. Este fue el primer gran paso en la «vuelta al proteccionismo».

Los intereses proteccionistas en Francia, que nunca habían aceptado el tratado de Cobden-Chevalier, cobraron fuerza política con la derrota en la guerra franco-prusiana y aún más con el arancel alemán de 1879. En 1881 consiguieron obtener una nueva ley arancelaria que reintroducía de forma explícita el principio del proteccionismo. Aun así, los partidarios del libre comercio conservaban una influencia política considerable y en 1882 se firmaron nuevos tratados con siete países continentales que respetaban los principios básicos del tratado de Cobden-Chevalier. Por otra parte, el arancel de 1881 no atendió a las demandas de proteccionismo de los agricultores. La agricultura francesa, a diferencia de la de Prusia oriental, estaba dominada por pequeños campesinos propietarios que, bajo el sistema político de la Tercera República, tenían derecho a voto y poder político. Cuando las elecciones de 1889 dieron la mayoría a los proteccionistas en la Cámara de Diputados, lograron aprobar el denostado arancel Méline en 1892. El arancel ha sido considerado como extremadamente proteccionista, pero un término más adecuado sería el de «proteccionismo refinado». Aunque concedió protección a algunas ramas de la agricultura y mantuvo la protección industrial del arancel de 1881, también contenía algunos rasgos que favorecían a los librecambistas.

Una guerra de aranceles con Italia de 1887 a 1898 causó un serio revés al comercio francés, y aún más al italiano. Italia siguió a Alemania en la vuelta a la protección y, principalmente por razones políticas, decidió discriminar las importaciones francesas en particular. Una decisión insensata, ya que Francia era el mayor mercado de Italia en el extranjero. Francia por su parte tomó represalias con aranceles discriminatorios, y durante más de una década el comercio entre los dos vecinos decayó a menos de la mitad de su cifra normal. Alemania y Rusia también tuvieron una breve guerra arancelaria en 1892-1894.

Otros países siguieron los ejemplos alemán y francés elevando los aranceles. Austria-Hungría, que tenía una larga trayectoria de proteccionismo, concertó tratados con Francia y otros países, pero mantuvo un grado más alto de protección que la mayoría y no tardó en volver a una política de proteccionismo extremo. Rusia nunca había entrado en la red de acuerdos comerciales puesta en marcha por el tratado de Cobden-Chevalier, y en 1891 decretó un arancel prácticamente prohibitivo. Estados Unidos, con anterioridad a la guerra de Secesión, había oscilado entre aranceles muy altos o muy bajos, pero en general, debido a la influencia de la aristocracia de las plantaciones del sur, que dependía de las exportaciones de algodón, había seguido una política de bajos aranceles. Al finalizar la guerra, con la clara disminución de la influencia del sur y el aumento de la que servía a los intereses de los fabricantes del noreste y del medio oeste, la nación se convirtió en uno de los países más proteccionistas, y siguió siéndolo en gran medida hasta después de la Segunda Guerra Mundial.

Durante esta vuelta a la protección hubo, sin embargo, algunos núcleos librecambistas resistentes, sobre todo Gran Bretaña. Aunque se desarrollaron movimientos políticos de «comercio justo» y «preferencia al imperio», no consiguieron ninguna aceptación antes de la Primera Guerra Mundial. (El éxito de los comerciantes y los industriales alemanes en los mercados extranjeros, e incluso en los británicos, inspiró, no obstante, algunos intentos de represalia. En 1887 el parlamento aprobó la Ley de Marcas Comerciales *[Merchandise Marks Acts]*, que exigía que los productos extranjeros llevaran una etiqueta indicando el nombre del país de origen. Se esperaba que la etiqueta «fabricado en Alemania» disuadiera a los consumidores británicos de comprar esos artículos; en realidad, ocurrió justo lo contrario). Los

Países Bajos se especializaron en el procesado de importaciones de ultramar, como azúcar, tabaco y chocolate, para su reexportación a Alemania y otros países continentales; de este modo, mantuvieron una actitud ampliamente librecambista, al igual que Bélgica, que dependía en gran medida de sus industrias de exportación. Dinamarca, una nación básicamente agrícola, pareció resentirse con las importaciones a gran escala de grano barato, pero los daneses llevaron a cabo un rapidísimo ajuste desde el cultivo de grano a la ganadería, y productos avícolas y lácteos, derivados importando grano barato como alimento. Así, Dinamarca también permaneció en el bloque librecambista.

Se ha hablado mucho en los libros de texto de la «vuelta al proteccionismo», tal vez demasiado. Aunque la tasa de crecimiento del comercio internacional disminuyó algo en las dos décadas que siguieron a 1873, la tasa continuó siendo positiva, y se aceleró de nuevo en las dos décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial. En la inmediatamente anterior alcanzó el 4,5% anual, una tasa casi tan alta como en las expansivas décadas medias del siglo. Las naciones del mundo, y en especial las de Europa, dependían más que nunca del comercio internacional (figura 11.4). En los países más desarrollados —Gran Bretaña, Francia y Alemania— las exportaciones suponían entre el 15 y el 20% de la renta nacional total. En otros países menos desarrollados, como Bélgica, Suiza, los Países Bajos y los países escandinavos, la tasa era aún mayor. Incluso los países menos desarrollados de Europa, los del este y el sur, participaron en un grado mayor que nunca en el comercio internacional, y lo mismo puede decirse de otros lugares del mundo. Aunque gracias a su enorme y diversificada economía, Estados Unidos dependía mucho menos del resto de los países, en 1914 era el tercer exportador mundial. Los dominios autónomos del imperio británico —Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica— y algunas de las colonias británicas dependían de los mercados mundiales casi tanto (o más) que la madre patria. De igual modo, varias naciones de Latinoamérica estaban relacionadas con los mercados mundiales por sus exportaciones de alimentos y materias primas, de las cuales Europa compraba más de la mitad.

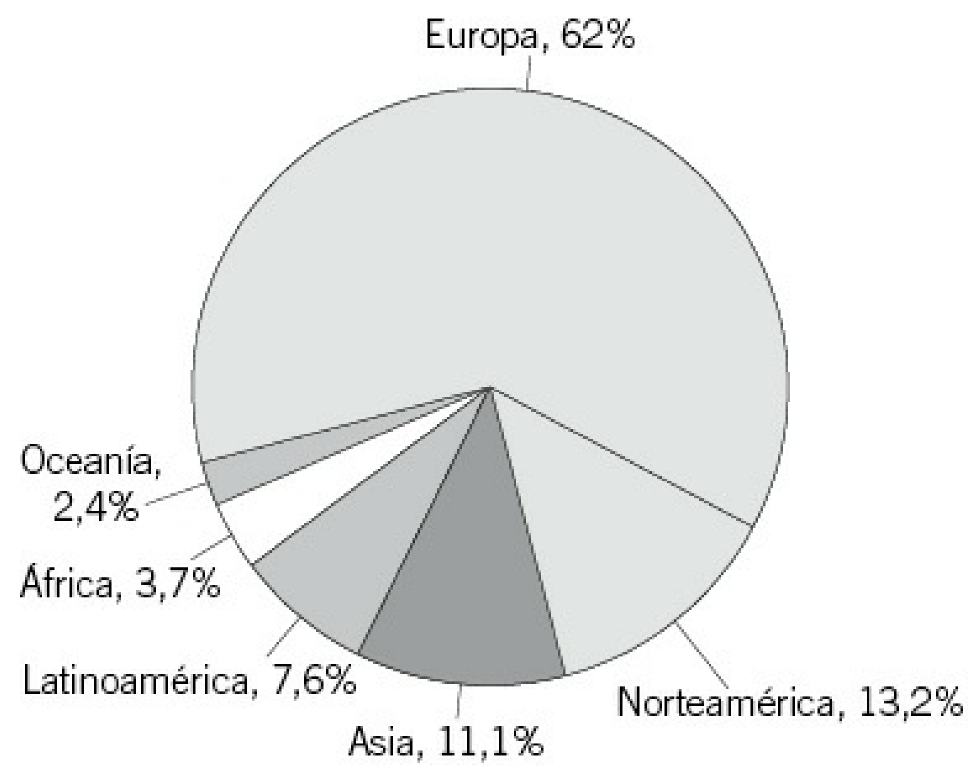


Figura 11.4 Distribución regional del comercio mundial, 1913.

En resumen, la economía mundial a principios del siglo XX estaba más integrada y era más interdependiente de lo que nunca lo había sido o volvería a serlo hasta mucho después de la Segunda Guerra Mundial. Los pueblos del mundo, y los de Europa en particular, descubrirían a expensas de sí mismos, durante la angustia y las secuelas de la posguerra, lo afortunados que habían sido.

4. El patrón oro internacional

Según varios expertos, el alto grado de integración conseguido en la economía mundial a finales del siglo XIX dependió fundamentalmente de la adhesión general al patrón oro internacional. Según otros, esta integración dependió sobre todo del papel central de Gran Bretaña, y de Londres, su capital política, así como financiera, en la economía mundial. Puesto que Gran Bretaña se adhirió al patrón oro durante la mayor parte del siglo (aunque otros países también), será necesario examinarlo con detalle.

A través de la historia, diversos artículos (por ejemplo, la tierra, el ganado y el trigo) han servido como patrón monetario, pero el oro y la plata siempre han sido los patrones más importantes. La función de un patrón monetario es definir la unidad de valor de un sistema monetario, la unidad en la cual son convertibles todas las demás formas de moneda. Así, en la Inglaterra medieval la «libra esterlina» se definía legalmente como una libra de peso de plata de ley *[sterling];* Inglaterra en aquella época tenía el patrón plata, aunque las monedas reales en uso eran solo fracciones de una libra. En el siglo XVIII Inglaterra técnicamente se regía por un patrón

bimetálico (oro y plata) pero en realidad el oro estaba sobrevalorado por la Casa de la Moneda, de modo que las monedas de oro (las famosas «guineas», así llamadas por la región de África de la que provenía el oro), sustituyeron en gran medida a las monedas de plata que se venían utilizando. Durante las Guerras Napoleónicas el Banco de Inglaterra, con la aprobación del gobierno, «suspendió pagos» —es decir, se negó a pagar en oro o plata a cambio de sus billetes de banco— y, hablando en sentido estricto, el país no tenía ningún patrón monetario; tenía dinero fiduciario, o de «circulación forzada».

Tras las Guerras Napoleónicas el gobierno decidió volver al patrón metálico, pero eligió el oro, el patrón *de facto* del siglo XVIII, en lugar de la plata, aunque la libra se siguiera llamando «esterlina». La moneda de cuenta (patrón de valor) era el soberano de oro, o libra de oro, definido como 113,0016 granos de oro puro. Según los términos de la ley parlamentaria que instituyó el patrón oro, tenían que observarse tres condiciones: 1) la Real Casa de la Moneda estaba obligada a comprar y vender cantidades ilimitadas de oro a un precio fijo; 2) el Banco de Inglaterra —y, por extensión, todos los demás bancos— estaba obligado a canjear sus pasivos monetarios (billetes de banco, depósitos) por oro si se lo pedían, y 3) no podían imponerse restricciones a la importación o la exportación de oro. Esto significaba que el oro servía como la última base o reserva de toda la oferta monetaria del país. La cantidad de oro que guardaba en sus arcas el Banco de Inglaterra determinaba la cantidad de crédito que podía extenderse en forma de billetes de banco y depósitos; estos a su vez (guardados como reservas en otros bancos de emisión y depósito) determinaban la cantidad de crédito que podían generar. De esta forma, el movimiento del oro dentro y fuera del país —una función de la balanza de pagos— causaba fluctuaciones en la reserva de dinero, lo que a su vez originaba fluctuaciones en el movimiento de los precios. Cuando el flujo internacional de oro era escaso, o cuando las afluencias equilibraban las salidas, como solía suceder, los precios tendían a ser estables; pero las grandes afluencias, como la ocurrida después de la fiebre del oro en California y Australia en 1849-1851, podían causar inflación y, por otra parte, retiradas repentinas de oro, como las ocurridas periódicamente en el siglo XIX, provocaban pánicos monetarios.

Durante los primeros tres cuartos del siglo XIX la mayoría del resto de los países tenían patrones de plata o bimetálicos (de oro y plata), aunque algunos ni siquiera tenían un patrón metálico. Solo Portugal siguió el ejemplo de Gran Bretaña y adoptó un patrón oro único, aunque no hasta 1854. Pero, debido al papel destacado de Gran Bretaña en el mundo del comercio, casi todos los países se vieron afectados por sus fluctuaciones económicas. De forma creciente, a medida que la economía mundial se integraba más, las fluctuaciones económicas tendieron a transmitirse a nivel internacional.

Durante un corto período de tiempo, en las décadas de 1860 y 1870, Francia intentó crear una alternativa al patrón oro internacional con la Unión Monetaria Latina. Aunque Francia seguía nominalmente en un patrón bimetálico, los descubrimientos de oro en California y en Australia causaron un aumento en el nivel de precios general y un descenso del precio del oro en relación con la plata. Francia entonces cambió *de facto* al patrón plata, y persuadió a Bélgica, Suiza e Italia para que se unieran a ella en 1865. (La participación de Italia terminó el año siguiente, durante la guerra contra Austria, cuando Italia adoptó un *corso forzoso*, o circulación forzosa de papel moneda). El objetivo era mantener la estabilidad de los precios. Cada país definía su

moneda en términos de un peso fijo de plata (Bélgica y Suiza ya usaban el franco; Italia definió su nueva lira como equivalente al franco). Más tarde Bulgaria, Grecia y Rumanía se adhirieron a la Unión, definiendo sus monedas como iguales al franco. Pero al cabo de algunos años, como resultado del descubrimiento de nuevos yacimientos de plata, los precios relativos del oro y de la plata se invirtieron, y las naciones de la Unión Monetaria Latina se vieron inundadas de plata barata. En lugar de permitir la inflación de los precios que habría resultado, restringieron sus compras de plata y al final las eliminaron del todo, volviendo al patrón de oro puro.

Mientras tanto, la primera nación después de Gran Bretaña en adoptar oficialmente el patrón oro fue el nuevo imperio alemán. A raíz de su victoria sobre Francia en la guerra franco-prusiana, Bismarck, el canciller alemán, obtuvo de la nación vencida una indemnización de 5.000 millones de francos, una cantidad sin precedentes en la historia. Con esta ganancia inesperada como base, el gobierno adoptó un nuevo valor monetario, el marco oro, y estableció el Reichsbank como banco central y única entidad emisora. En vista del creciente peso de Alemania en el comercio internacional, otras naciones se unieron al movimiento del patrón oro.

Antes de la guerra de Secesión, Estados Unidos técnicamente seguía un patrón bimetálico. Durante la guerra tanto el Norte como el Sur emitieron papel moneda fiduciario; las emisiones confederadas, por supuesto, acabaron perdiendo todo valor, pero los *greenbacks* [dólares] del Norte continuaron circulando, aunque rebajados respecto al oro. En 1873 el Congreso aprobó una ley decretando que los *greenbacks* podrían amortizarse por oro al comienzo de 1879. Al mismo tiempo, una prolongada bajada de los precios que empezó en 1873 llevó a la agitación de los agricultores y de los productores de plata contra el «crimen de 1873», y a demandas de una acuñación ilimitada de plata, que resultó infructuosa. En realidad, Estados Unidos utilizó el patrón oro desde 1879, aunque el Congreso no lo adoptó legalmente hasta 1900.

Rusia se había regido por un nominal patrón plata durante todo el siglo XIX pero de hecho, debido a la precaria situación financiera del gobierno, había recurrido a grandes emisiones de papel moneda no convertible. En la década de 1890, durante el impulso industrializador llevado a cabo por el ministro de Hacienda, el conde Sergei Witte, mientras el gobierno ruso pedía prestadas enormes cantidades de dinero a Francia, Witte decidió que el país debía cambiar al patrón oro, lo cual hizo en 1897. Ese mismo año, Japón, que había obtenido de China una gran indemnización tras la primera guerra chino-japonesa, empleó las ganancias en crear una reserva de oro en el Banco de Japón y adoptó de forma oficial el patrón oro. De este modo, a principios del siglo XX prácticamente todas las naciones con un peso comercial relevante habían adoptado el patrón oro internacional, aunque hubo excepciones importantes. En Europa, Portugal se convirtió en el primer país que abandonó el patrón oro (en 1890) e Italia siguió sus pasos al persistir la crisis de la década de 1890, mientras que España nunca lo adoptó. No obstante, los tres consiguieron seguir de cerca a las monedas que se regían por el patrón oro después de 1900 hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial. Las razones para el éxito de la era clásica del patrón oro, que esencialmente se extiende desde 1880 hasta 1913, aún son materia de debate por razones que exploraremos a continuación.

5. Migración e inversión internacionales

Además del movimiento más libre de mercancías simbolizado por la era del librecambio, en el siglo XIX también se dio un gran aumento en el movimiento internacional de población y de capital, los otros factores de producción además de la tierra. Como la migración internacional se ha tratado en el capítulo 8, aquí será suficiente hacer una breve recapitulación.

Hubo una cierta migración internacional dentro de Europa, pero el movimiento más importante fue transoceánico. En el transcurso del siglo aproximadamente 60 millones de personas dejaron Europa para marchar a otros continentes. La inmensa mayoría fue a países con abundante territorio. Solo Estados Unidos acogió 35 millones y las zonas del imperio británico recién ocupadas otros 10 millones. Unos 12 o 15 millones fueron a Latinoamérica. Las islas británicas proporcionaron el mayor número de emigrantes; en total unos 18 millones de ingleses, galeses, escoceses e irlandeses se asentaron en el extranjero, principalmente en Estados Unidos y los dominios británicos. Los emigrantes alemanes fueron a Estados Unidos y Latinoamérica; esta última recibió también a muchos nuevos ciudadanos procedentes de España y Portugal. A finales del siglo XIX y principios del XX hubo una importante emigración desde Italia y el este de Europa. Los italianos viajaron a Estados Unidos pero también a Latinoamérica, sobre todo a Argentina. Los emigrantes de Austria-Hungría, Polonia y Rusia se dirigieron principalmente a Estados Unidos. Algunos de estos emigrantes regresaron a sus países natales, pero la inmensa mayoría se quedó al otro lado del océano. En conjunto, esta vasta migración tuvo efectos beneficiosos; alivió las presiones demográficas en los países de los que provenían los emigrantes, disminuyendo así la presión en los salarios reales, y esto aportó a los países ricos en recursos pero escasos en mano de obra a los que se dirigían una buena cantidad de trabajadores voluntarios con sueldos más altos de los que podrían haber obtenido en su tierra natal. Finalmente, por medio de los lazos humanos y culturales, y también económicos, contribuyó a la integración de la economía internacional.

La exportación de capital, o inversión exterior, fortaleció todavía más la integración de la economía internacional. Aunque la inversión exterior había comenzado ya en el siglo XVIII e incluso antes, alcanzó magnitudes sin precedentes en el siglo XIX y en los comienzos del XX. Resulta útil empezar el examen de la inversión exterior en términos de fuentes (o recursos), motivos y mecanismos.

En general, los recursos disponibles para la inversión en el extranjero (igual que para la inversión nacional) eran el resultado de enormes aumentos de riqueza e ingresos generados por la aplicación de nuevas tecnologías. Pero, a diferencia de la inversión nacional, la inversión exterior requiere fuentes especiales de fondos generados por el comercio y los pagos exteriores. Hablando en general, hay dos categorías principales de fondos (oro o divisas) que pueden emplearse en la inversión internacional: los que provienen de una balanza comercial favorable y los que provienen de exportaciones «invisibles», como el transporte marítimo, las ganancias de la banca y los seguros internacionales, las remesas de los emigrantes y el interés y los dividendos de inversiones previas en el extranjero. Estas fuentes pueden operar combinadas de distinta forma según los diversos casos, como veremos. El principal motivo para la inversión exterior es la esperanza (no siempre hecha realidad) por parte del inversor de obtener un rendimiento más alto en el extranjero que en su país.

Los mecanismos de la inversión exterior consisten en toda una serie de medios institucionales

para transferir fondos de un país a otro: mercados de divisas, mercados de acciones y obligaciones, bancos centrales, bancos de inversión privados y de capital social, agentes de bolsa y muchos otros. La mayoría de estas instituciones especiales, aunque existían con anterioridad, experimentaron un enorme crecimiento durante el siglo XIX.

Antes de 1914, Gran Bretaña —o, más exactamente, los inversores privados de Gran Bretaña — era con diferencia el mayor inversor exterior. En esta fecha las inversiones británicas alcanzaban unos 4.000 millones de libras esterlinas (aproximadamente 20.000 millones de dólares en valor corriente), es decir, el 43% del total mundial. Esta situación se producía a pesar de que durante la mayor parte del siglo Gran Bretaña tuvo lo que se conoce como una balanza comercial desfavorable; esto es, importaba mercancías por más valor de las que exportaba. De este modo, para Gran Bretaña las fuentes de sus inversiones exteriores consistían casi por completo en exportaciones invisibles. A principios de siglo los ingresos de la marina mercante británica, la mayor del mundo, suponían la mayor parte de su favorable balanza de pagos (no comercial), y siguieron siendo importantes hasta el final del mismo. Sin embargo, los ingresos de los bancos y los seguros internacionales, y en especial los de las inversiones previas, contribuyeron de forma creciente al excedente. De hecho, a partir de 1870 las ganancias de inversiones previas aportaron fondos para cubrir todas las nuevas inversiones, sobrando además un considerable excedente para financiar el déficit en la balanza comercial.

Durante la primera mitad del siglo XIX los inversores británicos compraron obligaciones públicas de diversos países europeos e invirtieron en empresas privadas, sobre todo en los primeros ferrocarriles franceses. Asimismo, compraron valores públicos de estados americanos embarcados entonces en programas de desarrollo nacional a gran escala (canales y ferrocarriles), y también deuda pública de los países latinoamericanos. Las revoluciones de 1848 en el continente europeo disuadieron a los inversores británicos de invertir más allí. En su lugar, dirigieron su atención hacia los ferrocarriles, las minas y los ranchos de Estados Unidos (los vaqueros americanos fueron financiados en gran parte por capital británico, sobre todo escocés), hacia inversiones similares en Latinoamérica y, sobre todo, hacia el Imperio británico. En 1914 los dominios autónomos absorbían el 37% de las inversiones exteriores británicas y la India otro 9%; Estados Unidos alcanzaba el 21% y Latinoamérica un 18%. Solo un 5% del total de las inversiones exteriores británicas eran en Europa.

Francia (o los franceses) era el segundo inversor exterior, con inversiones totales en 1914 de más de 50.000 millones de francos (unos 10.000 millones de dólares). Francia en realidad empezó el siglo pidiendo préstamos al extranjero, principalmente a Gran Bretaña y Holanda, para pagar las onerosas indemnizaciones impuestas por los aliados tras la derrota de Napoleón. Como se ha dicho, los capitalistas británicos también ayudaron a financiar algunos de los primeros ferrocarriles franceses. Pero Francia no tardó en alcanzar una situación excedentaria en su balanza comercial, lo cual aportó la mayor parte de los recursos para la inversión exterior hasta la década de 1870. Después, los ingresos por inversiones previas, como ocurriera con los británicos, financiaron sobradamente las nuevas inversiones.

En la primera mitad del siglo los franceses invirtieron principalmente en los países vecinos: los valores públicos de los gobiernos revolucionarios y reaccionarios de España, Portugal y los diversos estados italianos (los préstamos a las partes derrotadas se perdieron, desde luego); obligaciones del nuevo gobierno de Bélgica después del éxito de la revolución de 1830; minas y

otras empresas industriales en Bélgica, antes y después de 1830; e inversiones similares, pero menores, en Suiza, Austria y los estados alemanes, en especial los del oeste. Entre 1851 y 1880, los inversores y los ingenieros franceses tomaron a su cargo la construcción de las redes ferroviarias de gran parte del sur y el este de Europa. También invirtieron en empresas industriales en los mismos lugares, y financiaron los crónicos déficits públicos de los países de esas áreas, así como los del Imperio otomano y Egipto, que, para desgracia de los franceses, declararon la bancarrota parcial en 1875-1876. Después de la alianza franco-rusa de 1894 los inversores franceses, con el estímulo activo de su gobierno (e incluso antes, sin tal estímulo), invirtieron enormes sumas en valores públicos y privados en Rusia (también para su desgracia, pues el gobierno bolchevique de V. I. Lenin se negó a reconocer todas las deudas, públicas y privadas, contraídas bajo el régimen zarista).

En 1914, cuando estalló la Primera Guerra Mundial, una cuarta parte del total de la inversión exterior francesa estaba en Rusia, y en torno a un 12% en la Europa mediterránea (península Ibérica, Italia y Grecia), Oriente Próximo (Imperio otomano, Egipto, Suez) y Latinoamérica, con cantidades menores en Estados Unidos, los países escandinavos, Austria-Hungría, los Balcanes y otros lugares. A diferencia de los británicos, los franceses colocaron menos del 10% de sus inversiones en las colonias francesas. En conjunto, la contribución francesa al desarrollo económico de Europa fue fundamental, pero a consecuencia de las guerras, las revoluciones, y otros desastres naturales y humanos, especialmente la enorme catástrofe de la Primera Guerra Mundial, los inversores y sus herederos sufrieron grandes pérdidas.

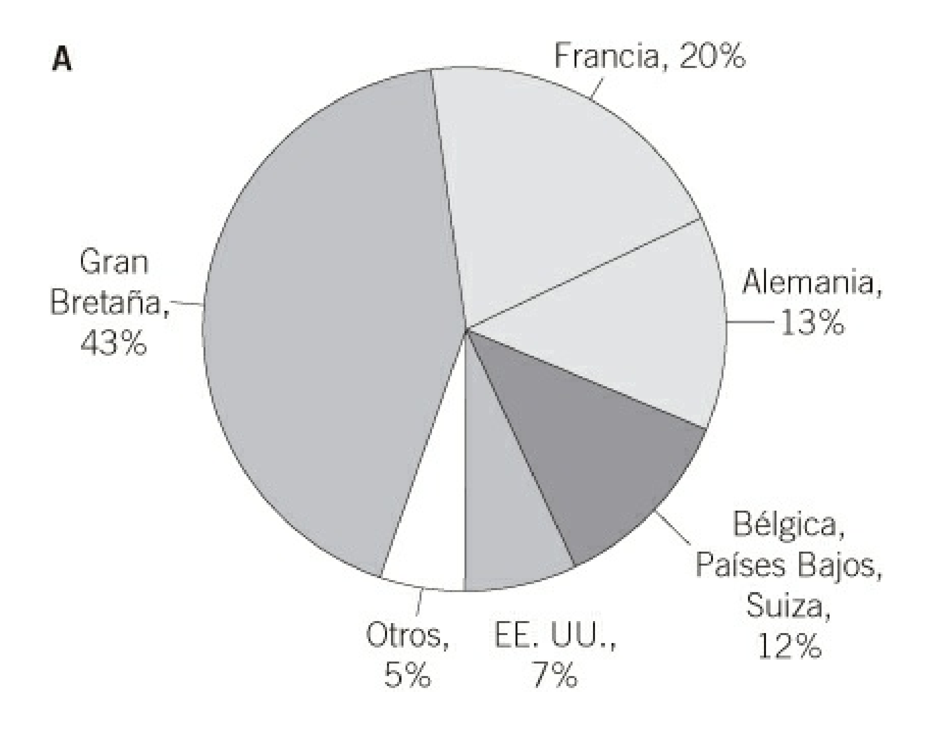
Alemania constituye el interesante caso de una nación que pasó de ser deudora neta a acreedora neta en el curso del siglo. Desunidos y pobres a principios de siglo, los estados alemanes tenían pocas deudas externas e incluso menos créditos extranjeros. En las décadas centrales del siglo las provincias occidentales se beneficiaron de la afluencia de capital francés, belga y británico, el cual ayudó a desarrollar potentes industrias y generó un fuerte excedente de exportación que proporcionó los fondos con los que Alemania devolvió el capital foráneo y acumuló inversiones en el extranjero. La mayoría de esas inversiones se localizaban en los vecinos más pobres del este y el sureste de Alemania (entre ellos su aliada, la monarquía de los Habsburgo), aunque los alemanes también tenían inversiones dispersas en Estados Unidos, Latinoamérica y otros lugares (incluidas minúsculas cantidades en las colonias africanas y del Pacífico). El gobierno alemán, al igual que el francés, intentó en ocasiones utilizar la inversión privada como arma de política exterior; en 1887 cerró la bolsa de Berlín a los valores rusos, y más tarde, instó al Deutsche Bank a financiar el ferrocarril de Anatolia, conocido como Berlín-Bagdad.

Las naciones desarrolladas más pequeñas de Europa occidental —Bélgica, los Países Bajos y Suiza—, las cuales se habían beneficiado de la inversión exterior en sus respectivas economías en el transcurso del siglo, se habían convertido asimismo en acreedoras cuando este tocaba a su fin. En 1914 sus inversiones exteriores combinadas sumaban unos 6.000 millones de dólares, casi tanto como las de Alemania. Austria, la mitad occidental de la monarquía de los Habsburgo, invirtió en Hungría y también en los Balcanes, aunque en conjunto el imperio resultaba deudor.

De los receptores de inversión exterior Estados Unidos era con diferencia el mayor (figura 11.5). Como ya se ha mencionado, el capital extranjero, en especial el británico, ayudó a construir ferrocarriles, a explotar recursos minerales, a financiar ranchos de ganado y a apoyar

otras muchas empresas. Sin embargo, después de la guerra de Secesión, y sobre todo desde finales de la década de 1890, los inversores americanos empezaron a comprar valores extranjeros y, lo que es más importante, las compañías americanas empezaron a invertir directamente en el extranjero en una gran diversidad de operaciones industriales, comerciales y agrícolas. La mayoría de estas inversiones se localizaban en el hemisferio occidental (Latinoamérica y Canadá), pero algunas estaban en Europa, Cercano y Medio Oriente y Asia. En 1914, cuando el total de las inversiones extranjeras en Estados Unidos alcanzaba algo más de los 7.000 millones de dólares, los inversores americanos habían invertido casi la mitad de esta cantidad en el extranjero. En los cuatro años siguientes a la Primera Guerra Mundial, como resultado de los préstamos americanos a los aliados, Estados Unidos se convirtió en la nación más acreedora del mundo.

Dentro de Europa el mayor receptor de la inversión exterior era Rusia. La red ferroviaria rusa, al igual que la americana, se había construido en gran parte con capital extranjero, que fue canalizado a través tanto de valores privados y estatales (acciones y obligaciones) como de bonos del Estado o garantizadas por este. Los extranjeros, en especial los bancos, también invirtieron fuertemente en capital bancario ruso y en las grandes empresas metalúrgicas de Donbas, Krivoi Rog y otros lugares. El mayor prestatario de todos, sin embargo, era el gobierno ruso, que utilizó el dinero no solo para construir ferrocarriles, sino también para financiar su ejército y su marina. Los mayores inversores en Rusia fueron los franceses, pero alemanes, británicos, belgas, holandeses y otros también participaron. Tras 1917, por supuesto, los inversores perdieron todo.



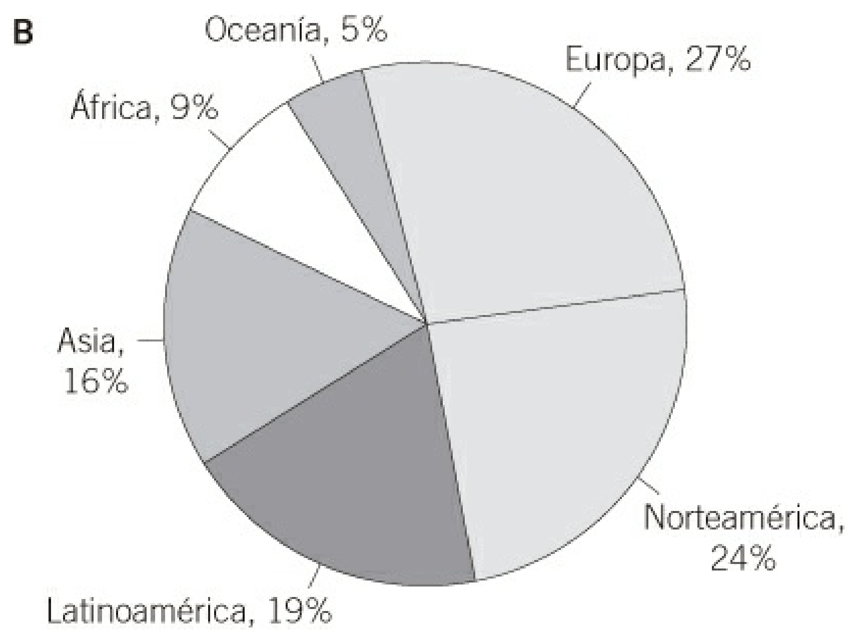


Figura 11.5 Distribución de las inversiones exteriores en 1914: A) por países inversores; B) por receptores.

La mayoría de las naciones de Europa pidieron prestado en un momento u otro a lo largo del siglo XIX. Como se ha indicado, Alemania y algunas de las naciones desarrolladas más pequeñas realizaron una transición desde una situación de deudora neta a acreedora neta. Entre las que no lo consiguieron, el historial más pobre en el uso productivo de los fondos y las devoluciones fue el de los países mediterráneos y los del sureste de Europa. A menudo los fondos procedentes de

las inversiones privadas y de los préstamos gubernamentales eran malgastados y en ocasiones utilizados de forma corrupta. Al igual que una inversión nacional, para que una inversión exterior contribuya al desarrollo económico debe generar una corriente de ingresos suficiente para rendir una tasa positiva de beneficio y acabar devolviendo la inversión original.

En brillante contraste con el pobre historial de muchas de las inversiones en el sur y el este de Europa (y en el Imperio otomano, Egipto y el norte de África), la mayoría de las inversiones en los países escandinavos no solo financiaron su devolución, sino que contribuyeron de forma muy positiva al desarrollo de las economías en las que se efectuaron. De hecho, aunque las cantidades absolutas fueron relativamente pequeñas, en términos per cápita las inversiones extranjeras en Suecia, Dinamarca y Noruega fueron las mayores de Europa. Las cantidades prestadas se invirtieron de forma inteligente, y junto con los grandes logros en el terreno de la educación de esos países, a ellas hay que atribuir el veloz desarrollo de sus economías a finales del siglo XIX.

De igual modo que los países escandinavos, Australia, Nueva Zelanda y Canadá recibieron grandes inversiones extranjeras en relación con el tamaño de su población, lo que explica sus altos índices de crecimiento y sus elevados niveles de vida a principios del siglo XX. En 1914 Canadá había recibido el equivalente a 3.850 millones de dólares (a valores de 1914), en su mayor parte de Gran Bretaña, aunque los ciudadanos estadounidenses y sus empresas habían invertido allí unos 900 millones. Australia percibió 1.800 millones de dólares y Nueva Zelanda unos 300 millones: más del 95%, en ambos casos, procedentes de Gran Bretaña. La mayor parte de los fondos en los tres casos se invirtió en valores públicos y se destinaron a financiar infraestructura (ferrocarriles, puertos, obras públicas, etc.), aunque también se dedicaron sumas sustanciales a la minería en Australia y Canadá. Este modelo de inversión exterior permitió que la inversión nacional se dirigiese hacia actividades directamente productivas en los sectores más prometedores de la economía. Considerando la escasa población y la vasta superficie de los tres países, no es extraño que se especializaran en la producción de bienes que requerían poca mano de obra en proporción con la tierra: la lana (y su derivado la carne de cordero) en Australia y Nueva Zelanda, y el trigo en Canadá. Estos productos encontraron mercados receptivos en Europa, sobre todo Gran Bretaña, y supusieron la mayor parte de las exportaciones de esos países. Australia también exportaba algo de trigo y metales en bruto, y Canadá exportaba metales, madera y otros productos forestales. Con rentas per cápita relativamente altas, los tres países desarrollaron industrias nacionales de servicios y una cierta capacidad fabril, pero siguieron dependiendo de Europa, principalmente de Gran Bretaña para la mayoría de los bienes de consumo manufacturados y especialmente de equipo. (No obstante, a principios del siglo XX, Estados Unidos había sustituido a Gran Bretaña como principal mercado extranjero y proveedor de Canadá).

Las inversiones en Latinoamérica y Asia, aunque importantes en conjunto, fueron mucho menores en relación con la población de las naciones receptoras que las de los países que se acaban de examinar. Por otra parte, carecían de las inmensas cantidades de capital humano con el cual trabajar que tenían aquellos otros, y las estructuras institucionales de sus economías (excepto la de Japón) no propiciaban el desarrollo económico. En estas áreas, y en África incluso en mayor grado, el principal resultado de la inversión extranjera fue el desarrollo de fuentes de materias primas para las industrias europeas, sin que se diera la transformación de la estructura

interna de su economía. En 1914 las inversiones exteriores ascendieron aproximadamente a 8.900 millones de dólares en Latinoamérica, 7.100 millones en Asia y algo más de 4.000 millones en África. En cada caso Gran Bretaña fue la mayor fuente de fondos, alcanzando el 42% en Latinoamérica, el 50% en Asia y más del 60% en África.

Un examen un poco más detallado de las inversiones británicas en Latinoamérica aportará una mejor comprensión del significado de la inversión exterior en los países menos desarrollados en general y en la economía mundial en su conjunto. Las inversiones totales británicas en la región se elevaron desde menos de 25 millones de libras esterlinas en 1825 hasta casi 1.200 millones en 1913. En este último año Argentina era con diferencia el mayor receptor con más del 40% del total, seguido por Brasil con el 22% y México con el 11%. Chile, Uruguay, Cuba, Colombia y otros recibieron cantidades menores, pero no hubo un solo país sin alguna inversión británica. Del total, casi el 38% había sido invertido en valores públicos y un 16% más (es decir, más del 50% en conjunto) en obligaciones ferroviarias y valores similares. La mayor parte de estos fondos, como en Australia, Nueva Zelanda y Canadá, se destinaron a construir ferrocarriles y otras inversiones en infraestructura. De las inversiones extranjeras directas (es decir, aquellas en las que el inversor controlaba el uso de los fondos) la mayor parte, de nuevo, fue al transporte ferroviario, seguido por las obras públicas (gas, electricidad, sistemas de abastecimiento de agua, teléfono y telégrafo, tranvías, etc.), instituciones financieras (bancos y compañías de seguros), producción de materias primas (café, caucho, minerales y nitratos), una gran variedad de empresas comerciales e industriales y compañías navieras. En otras palabras, excepto las cantidades relativamente pequeñas invertidas directamente en la producción de materias primas, la mayor parte de la inversión extranjera aportó una infraestructura y superestructura para permitir que las economías dependientes participasen en la economía internacional; la producción de artículos de consumo doméstico (principalmente alimentos) y para la exportación (sobre todo materias primas, pero también algunos alimentos) se dejó a la población local de propietarios y campesinos o trabajadores sin tierra. En estas circunstancias los países de Latinoamérica intercambiaban sus productos primarios por los productos manufacturados europeos y americanos, y al hacerlo la mayoría de ellos pasaron a depender de uno o varios artículos de primera necesidad; Argentina, del trigo, la carne, el cuero y la lana; Brasil, del café y el caucho; Chile, de los nitratos y el cobre; Bolivia, del estaño; Colombia y Centroamérica del café, y así sucesivamente. No empezaron, como los países escandinavos, por ejemplo, a procesar sus propias materias primas y así poder exportar un producto de valor añadido superior. Las críticas posteriores del sistema culpaban a los inversores extranjeros, y a sus gobiernos, de este estado de cosas. En realidad, la mayor parte de la culpa la tuvieron las arcaicas estructuras sociales y los sistemas políticos de los propios países.

En todo el mundo, empresarios de las principales naciones industriales crearon nuevas formas de negocio empresarial en su búsqueda de nuevos mercados de ultramar, basándose en la experiencia obtenida en su país natal. A veces sus esfuerzos adoptaban la forma de inversiones directas en negocios locales que aún no estaban equipados con la última tecnología; a veces sus bancos prestaban fondos a los empresarios locales para que pudieran acceder a los mercados europeo y americano; o, hacia finales del siglo, a veces los fabricantes de nuevos productos establecían una sucursal de la compañía de su país en el extranjero. Estas tres variantes de la empresa internacional desde entonces han sido clasificadas por los eruditos y los economistas

como 1) inversión directa exterior, 2) préstamo bancario internacional en la forma de aceptaciones extranjeras (aprobación previa de una letra de cambio extranjera librada por el banco del país natal de la empresa), y 3) precursores de la moderna empresa multinacional. El éxito de cada una de estas variantes dependía en gran medida de la respuesta que encontrase en el país extranjero. Por un lado, los gobiernos tradicionales de todo el mundo ahora se enfrentaban a la posibilidad de nuevos mercados para los productos de sus países, pero, por otro lado, también se enfrentaban a la amenaza de la competencia a sus existentes bases de poder agrícola e industrial. Sus diversas respuestas a los desafíos de la globalización tuvieron consecuencias económicas igualmente variadas. Los dos capítulos siguientes analizan la consecuente diversidad de resultados, comenzando por los países más industrialmente rezagados de Europa, desde Escandinavia hasta la Rusia imperial, y luego ocupándose de los países del resto del mundo, desde los más exitosos (Japón) a los menos (las colonias europeas del África subsahariana). La primera era de globalización económica afectó al mundo entero antes del estallido de la en su día llamada Gran Guerra, o Primera Guerra Mundial. La actual época de globalización renovada ha creado numerosas tensiones, muchas de las cuales tienen sus raíces en las turbulencias ocasionadas por la globalización hasta 1914.

12. La expansión del desarrollo en Europa, 1848-1914

Ya antes de 1850 existían en otras partes de Europa atisbos de industria moderna —y en Bélgica y Bohemia más que eso—, pero difícilmente podía decirse que hubiese en marcha un proceso de industrialización. Tal proceso se inició a partir de la segunda mitad del siglo, sobre todo en Suiza, los Países Bajos, Escandinavia y el Imperio austro-húngaro; de forma mucho más débil en Italia, la península Ibérica y el Imperio ruso, mientras que en las nuevas naciones balcánicas y en el declinante Imperio otomano fue casi inexistente. Las circunstancias de tiempo y lugar en las que se inició este proceso fueron muy diferentes a las de los primeros países industrializados, y por consiguiente siguió distintos modelos.

Hasta qué punto los inicios de la industrialización estaban asociados al carbón —como claramente fue el caso de Gran Bretaña, Bélgica y Alemania— se puede comprobar al estudiar los correspondientes gráficos de consumo per cápita (véase figura 12.1). En cambio, los territorios que se industrializaron más tarde no eran ricos en carbón. España, Austria y Hungría apenas podían satisfacer con sus propios recursos, si es que podían, la demanda interior de carbón. Rusia poseía enormes yacimientos (a mediados del siglo XX la Unión Soviética sería el mayor productor del mundo), pero apenas se habían explotado antes de 1914. En cuanto al resto de los países, sus recursos hulleros eran tan escasos que tenían que recurrir a las importaciones para satisfacer casi íntegramente su propio consumo.

La figura 12.1 muestra cuál era el consumo per cápita de carbón de piedra de algunos de los países que empezaban a industrializarse. Destacaremos dos características. En primer lugar, vemos que a principios del siglo XX el consumo de carbón en Gran Bretaña superaba en cinco veces al del país más desarrollado de los de industrialización tardía, y el de Bélgica o Alemania en tres. Por otro lado, dado el limitado consumo de todos los países de industrialización tardía, el de aquellos con economías más potentes se incrementó con mucha más rapidez que en los demás. Este carbón servía principalmente como combustible para locomotoras, barcos y otras máquinas impulsadas por vapor e, incluso en los países de mayor desarrollo de entre los del gráfico, tenía que ser importado del exterior. Es decir, que para que el índice de consumo aumentara era preciso que se incrementase la demanda. En otras palabras, el aumento del consumo fue una consecuencia, y no una causa, del éxito de la industrialización. Este probablemente fue también el caso de Bélgica, razón por la cual en las siguientes secciones subrayamos los factores institucionales que condujeron bien al éxito o al fracaso de estos países de industrialización más tardía entre los países del resto del mundo. Comenzaremos con los países europeos.

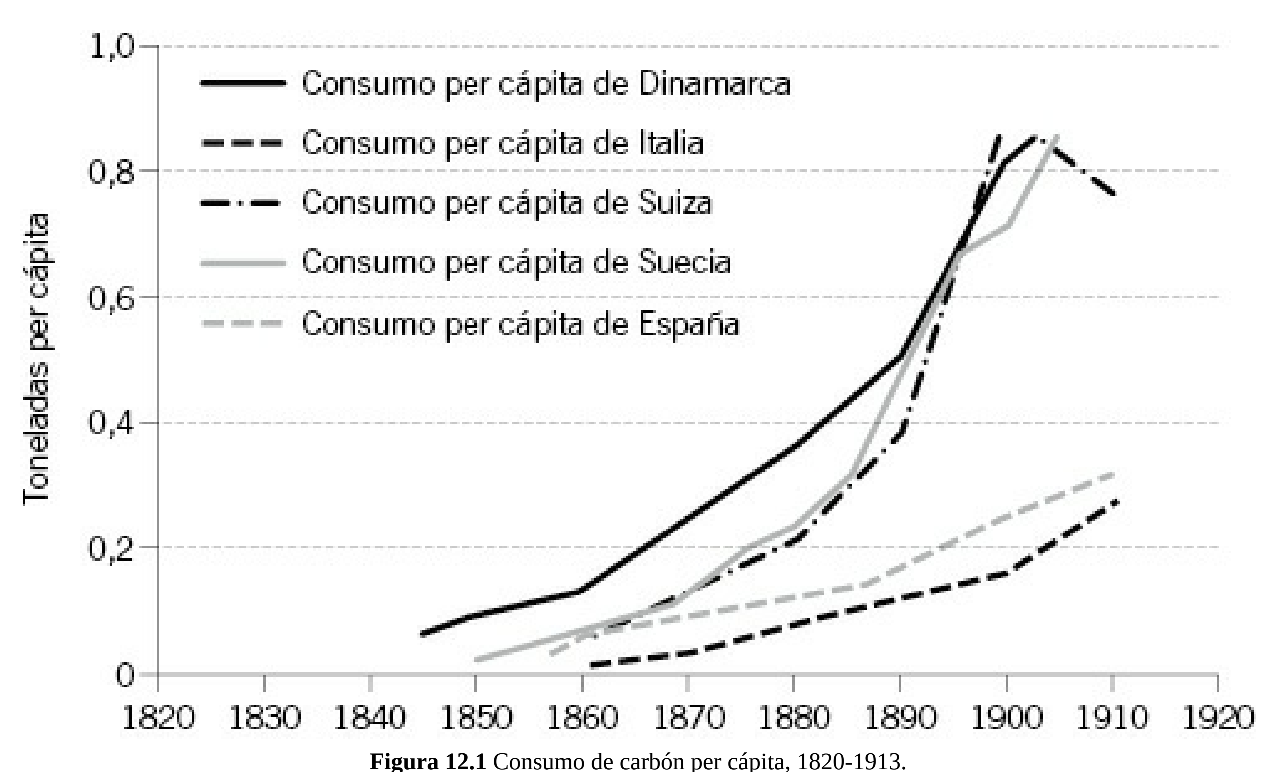


Figura 12.1 Consumo de carbón per cápita, 1820-1913.
FUENTE: B. R. Mitchell, *European Historical Statistics, 1750-1970,* Nueva York, 1975.

1. Vecinos europeos pequeños

1.1 Suiza

Si Alemania fue la más tardía de entre los primeros países industrializados, Suiza fue la más precoz de los rezagados. Aunque Suiza había sentado ya antes de la mitad del siglo las bases que desempeñarían un papel decisivo en su rápida industrialización con posterioridad a 1850 (un alto nivel de alfabetización de la población, sobre todo), su estructura económica aún era claramente preindustrial. En 1850, más del 57% de la mano de obra trabajaba en el sector agrario y tan solo un 4% lo hacía en fábricas. La gran mayoría de los obreros industriales eran generalmente artesanos que trabajaban en su domicilio o en pequeños talleres, sin ayuda de maquinaria. El país apenas había entrado en la era de la locomotora y su red de vías férreas, de reciente inauguración, constaba de poco más de 30 kilómetros. Y lo que es más importante, carecía de las estructuras institucionales necesarias que posibilitaran el desarrollo económico. Hasta 1850 no tuvo unión aduanera (a diferencia de Alemania, que tenía un Zollverein pero carecía de gobierno central) ni unión monetaria efectiva, ni sistema postal centralizado, ni siquiera un patrón uniforme de pesos y medidas.

Suiza, un país pequeño en cuanto a territorio y población, también carece de otros recursos naturales convencionales que no sean agua y madera. Apenas posee carbón, y las montañas hacen incultivable y, de hecho, casi inhabitable el 25% de su territorio. A pesar de estos inconvenientes, los suizos alcanzaron uno de los niveles de vida más altos de Europa a principios

del siglo XX y, en su último cuarto el más alto del mundo. ¿Cómo lo hicieron? La población, que a principios del siglo XIX era de algo menos de dos millones de habitantes, en 1914 prácticamente se había duplicado. El índice medio de crecimiento fue, por tanto, algo inferior al de Gran Bretaña, Bélgica y Alemania, aunque bastante superior al de Francia. La densidad de población era inferior a la de los otros cuatro, pero esto lo explica en buena medida la naturaleza del terreno. Dada la escasez de tierra cultivable, el pueblo suizo había combinado desde antiguo la agricultura con los productos lácteos y la industria casera. Solían comprar en el extranjero las materias primas y, hacia finales de siglo, también importaban los alimentos básicos. De modo que Suiza dependía de los mercados internacionales, como ocurría también con Bélgica y aún más con Gran Bretaña.

El éxito suizo en los mercados internacionales fue el resultado de una combinación poco usual —por no decir única— entre una tecnología avanzada y la explotación de industrias intensivas en mano de obra. Esto dio como resultado productos de gran calidad, alto precio y de alto valor añadido, como los tradicionales relojes suizos, tejidos de lujo, compleja maquinaria especializada y sus exquisitos quesos y chocolates. Hay que señalar que en las industrias de trabajo intensivas casi todos los puestos eran de personal *cualificado*. Esto, que puede parecer paradójico, no lo es tanto considerando el alto índice de alfabetización en los cantones suizos (y no por razones económicas) y los elaborados sistemas de aprendizaje de oficios, lo que proporcionaba una mano de obra especializada y dispuesta a trabajar a bajo precio. A ello se añade en 1851 la creación del Instituto Suizo de Tecnología, de merecida reputación, cuyos magníficos científicos aportaron ingeniosas soluciones a difíciles problemas técnicos que surgirían a finales del siglo XIX.

Suiza tenía en el siglo XVIII una importante industria textil del algodón —la mayor de Europa después de Inglaterra— pero se basaba en procesos artesanales y trabajos de media jornada. En la última década del siglo, el avance industrial de Gran Bretaña eliminó toda posible competencia de las empresas de hilado de algodón suizas. Tras numerosas alzas y bajas durante y después del período napoleónico, la producción suiza resucitó y prosperó. Esto fue posible gracias a una combinación poco frecuente de diversas técnicas: hiladoras mecánicas (en general movidas por energía hidráulica y no por vapor), contratación de mano de obra barata (niños y mujeres) y, a la vez, uso de telares manuales, que pervivían cuando en Gran Bretaña ya hacía tiempo que habían desaparecido. Su supervivencia fue posible porque los suizos se habían especializado en tejidos de alta calidad, entre ellos los bordados, y habían mejorado los telares manuales con elementos provenientes del telar Jacquard, inventado a principios de siglo para la industria de la seda. Con el tiempo, las mejoras se aplicaron a la mecanización, pero estas máquinas aún dependían de diseños especiales para garantizar una alta calidad. Hacia 1900 los telares manuales eran ya una rareza.

La industria de la seda, pese a ser más tradicional que la del algodón, contribuyó en mayor medida al desarrollo económico suizo, durante el siglo XIX, tanto en términos de trabajo como en exportaciones. También había experimentado una modernización tecnológica. Suiza tenía pequeñas fábricas de lana y lino, asimismo especializadas en productos de calidad, y manufacturaba ropa, zapatos y productos de piel. En conjunto, los textiles y productos relacionados acapararon las exportaciones del país a lo largo del siglo. Las ventas en este campo

aumentaron de unos 150 millones de francos en la década de 1830 a más de 600 millones en 1912-1913. Pero en proporción con las exportaciones totales, la industria textil pasó de aportar tres cuartas partes del total a algo menos de la mitad durante el mismo período.

Entre las industrias que superaron a la textil en cuanto a exportaciones, hubo algunas de tipo tradicional y otras que nacieron a raíz de la revolución técnica. En vísperas de la Primera Guerra Mundial eran, en orden de importancia: las de maquinaria y productos metálicos especializados, las de productos alimenticios, y las de relojes, química y farmacéutica. En vista de la falta de carbón y de sus escasos yacimientos de hierro, sabiamente no se intentó desarrollar una siderurgia primaria (la pequeña industria siderúrgica a base de carbón vegetal que existía en los montes del Jura desapareció a mitad de siglo); pero efectuando importaciones de materias primas, se logró establecer una sólida industria de transformación del metal. Comenzó en la década de 1820 con la fabricación de maquinaria para hilar algodón y, aprovechando la importancia de la energía hidráulica para la economía, se expandió con rapidez para incluir la producción de ruedas hidráulicas, turbinas, engranajes, bombas de agua, válvulas y un sinfín de productos sumamente especializados y de alto valor. Al llegar la era de la electricidad, esta industria se adaptó deprisa a las nuevas tendencias y comenzó a fabricar maquinaria eléctrica. De hecho, los ingenieros suizos hicieron aportaciones muy valiosas a la nueva industria, sobre todo en el campo de la hidroeléctrica. El descenso del consumo de carbón per cápita a partir de 1900, principalmente como consecuencia de la electrificación de las líneas férreas (véase la figura 12.1), es un claro testimonio del crecimiento del país en este sector.

La industria de productos lácteos, célebre por sus quesos, modernizó con maquinaria sus tradicionales procesos artesanales, aumentando de esta manera tanto la producción como las exportaciones. Desarrolló asimismo la elaboración de leche condensada (basada en una patente americana) y engendró la de dos productos hermanos: el chocolate y los alimentos infantiles preparados. La otra industria tradicional, la de los relojes, se siguió caracterizando por el trabajo manual de artesanos especializados, a menudo contratados por media jornada, y por una minuciosa división del trabajo. Aunque se empezaron a utilizar algunas máquinas especializadas en la construcción de las piezas más comunes e intercambiables, el ensamblaje final continuó siendo un proceso manual.

Por último, la industria química se desarrolló en respuesta al proceso mismo de industrialización. Privada de recursos naturales, Suiza carecía de una industria química digna de mención. Entre 1859 y 1860, a raíz del descubrimiento de los tintes artificiales, se establecieron en Basilea dos pequeñas firmas para satisfacer la demanda de las fábricas locales de cintas. Posteriormente se les unieron dos firmas más. De modo significativo, aunque las cuatro comenzaron como proveedores de la industria local, no tardaron en descubrir que no podían competir con las empresas alemanas de producción de tintes básicos, por lo que se especializaron en productos exóticos y de alto valor, de los que pronto tuvieron el monopolio mundial. A finales de siglo, el 90% de su producción se vendía fuera de sus fronteras. También se especializaron en algunos productos farmacéuticos, resultado de sus propias investigaciones. Esta industria, con menos de 10.000 empleados, logró en los primeros años del siglo XX generar el 5% de los ingresos totales por exportación de Suiza, lo que ascendía a unos 7.500 francos por empleado, dos veces más que la industria relojera y cuatro más que la textil. En términos globales, la suiza era la segunda industria química mayor del mundo, aunque apenas producía una quinta parte de

lo que se producía en Alemania, que era la misma cantidad que se producía en el resto del planeta.

Probablemente ningún otro país de Europa se vio transformado por la llegada del ferrocarril de manera tan radical como Suiza, pero paradójicamente, en ningún sitio resultó menos rentable. Los inversores suizos al parecer previeron al menos tal posibilidad porque prefirieron invertir en las líneas férreas estadounidenses, dejando las suyas, en su mayor parte, en manos de capitalistas extranjeros (franceses, en su mayoría). Las construcciones se iniciaron seriamente en la década de 1850 y en 1882 se completaba el primer túnel alpino, el de San Gotardo. Hacia 1890, y debido a que el alto coste de construcción no se veía compensado con los beneficios de un tráfico escaso, casi todas las líneas de ferrocarril se hallaban al borde de la bancarrota. En 1898 el gobierno suizo compró a sus propietarios (en su mayoría extranjeros) la red de ferrocarriles a un precio muy inferior a su valor real, y poco después procedió a electrificar las líneas.

Las tendencias que se establecieron en la segunda mitad del siglo XIX prevalecieron en el XX: la disminución de la importancia relativa de la agricultura, el aumento de la industria y, más aún, de los servicios, y la continua dependencia de la demanda extranjera, especialmente el turismo (a partir de la década de 1870) y los servicios financieros (desde la Primera Guerra Mundial). El éxito suizo reside en identificar nichos de mercado con demanda para productos atractivos a precios altos y luego abastecer a esos mercados con una mano de obra altamente cualificada que maneja maquinaria especializada.

1.2 Países Bajos y Escandinavia

Aunque pueda parecer incongruente juntar los Países Bajos con Escandinavia en un estudio sobre los modelos de industrialización, en realidad es bastante lógico. Las características comunes por las que con frecuencia se engloba a los países escandinavos son culturales, no económicas. En términos de estructura económica, los Países Bajos tienen más en común con Dinamarca de lo que cualquiera de los dos pueda tener con Noruega o Suecia. En cuanto al hecho habitual de agrupar Bélgica y los Países Bajos, hay que notar que la primera, que fue uno de los primeros países industrializados, poseía grandes recursos carboníferos y además desarrolló una importante industria pesada. Ninguna de estas características se dio en los Países Bajos, por lo que la comparación no resulta muy útil. Comparar el desarrollo de los Países Bajos con el de otras naciones de evolución industrial tardía, pese a basarse en diferentes recursos, puede revelarnos más sobre los procesos de industrialización, especialmente de los países rezagados.

Estos cuatro países, después de retrasarse de manera considerable respecto de los países industrializados durante la primera mitad del siglo, aceleraron con fuerza en la segunda mitad, en particular en las últimas dos o tres décadas. Durante el período que va de 1870 a 1913, la renta per cápita de los países escandinavos creció aproximadamente al mismo ritmo anual que Francia (1,45), Suecia (1,46), Noruega (1,30) y Dinamarca (1,57). Solo los Países Bajos (0,90) quedaban atrás. Pero en términos de niveles de renta per cápita, Dinamarca y los Países Bajos habían alcanzado niveles superiores a los de Francia o Alemania en 1870 y 1913. Noruega y Suecia se habían mantenido a unos niveles inferiores mientras mantenían el ritmo de crecimiento medio de los países del norte de Europa. Teniendo en cuenta su comienzo más tardío, y su falta de carbón, es importante comprender el origen del éxito de estos cuatro países. Todos ellos, como Bélgica y

Suiza, eran países con escasa población. A principios del siglo XIX, Dinamarca y Noruega tenían menos de un millón de habitantes mientras que Suecia y los Países Bajos apenas superaban los dos y medio. A lo largo del siglo los cuatro experimentaron un incremento demográfico moderado —Dinamarca el más alto y Suecia el más bajo—; pero en 1900 todos habían duplicado con creces su número de habitantes. La densidad era muy variable. Los Países Bajos tenían una de las densidades de población más altas de Europa, mientras que las de Suecia y Noruega eran las más bajas, más incluso que la de Rusia. Dinamarca se encontraba en el medio, aunque su densidad se acercaba más a la de los Países Bajos.

Considerando el capital humano como una característica de la población, podemos decir que los cuatro países estaban extremadamente bien provistos. Tanto en 1850 como en 1914, los países escandinavos tenían los índices de alfabetización más altos de Europa, o del mundo, y los Países Bajos se encontraban muy por encima de la media europea. Este factor fue de inestimable valor para ayudar a encauzar los destinos económicos de cada país, a través de las corrientes, siempre cambiantes, de la economía internacional.

En cuanto a los recursos, lo más importante es recordar que ninguno de los cuatro países tenía carbón, al igual que Suiza y a diferencia de Bélgica. Sin duda, esta es la razón por la que no se hallaron entre los primeros países industrializados y por la que no desarrollaron de forma apreciable la industria pesada. Respecto a otros recursos naturales, Suecia contaba con los más abundantes, con ricos yacimientos de hierro, tanto fosfórico como no fosfórico (además de otros de metales no ferrosos, aunque de menor importancia), vastas extensiones de bosque y energía hidráulica. Noruega también tenía madera, algunos yacimientos de metal y un enorme potencial hidráulico. La energía hidráulica tuvo en Suecia y Noruega una gran importancia para su desarrollo en los albores del siglo XIX (en 1820 Noruega tenía entre 20.000 y 30.000 molinos de agua), pero a partir de 1890 fue fundamental, al iniciarse la explotación de la energía hidroeléctrica. Dinamarca y los Países Bajos poseían casi tan poca energía hidráulica como carbón. Tenían un potencial eólico, en absoluto despreciable, pero difícilmente podía servir como base de un gran desarrollo industrial.

En los cuatro países la ubicación geográfica fue un factor importante. A diferencia de Suiza, todos tenían acceso directo al mar. Esto tuvo grandes implicaciones en lo que respecta a un importante recurso natural de alcance internacional, el pescado, además de facilitar un transporte barato, una marina mercante y una industria naviera. Cada uno aprovechó estas oportunidades de manera diferente. Los holandeses, con su larga tradición de pesca y comercio marítimo, aunque últimamente no se hallaba en su mejor momento, tuvieron dificultades para crear puertos que pudieran utilizar los nuevos barcos de vapor; finalmente lo lograron con los de Rotterdam y Ámsterdam, que tuvieron un extraordinario éxito como puertos de tránsito hacia Alemania y el centro de Europa y como centros de procesado de alimentos o materias primas de ultramar (azúcar, tabaco, chocolate, grano y, por último, petróleo). Dinamarca también tenía una venerable historia comercial, en particular con respecto al tráfico a través del Öresund. En 1857 el gobierno danés abolió los impuestos de peaje del estrecho, que había cobrado desde 1497, además de otras leyes de restricción del comercio, a cambio del pago de 63 millones de coronas por parte de varias naciones comerciales interesadas. El resultado fue un considerable aumento del tráfico del estrecho y en el puerto de Copenhague. Noruega, por su parte, se convirtió en el principal proveedor de pescado y madera del mercado europeo de la primera mitad del siglo y

llegó a tener durante la segunda mitad la marina mercante más grande después de la británica. Suecia, aunque tardó más en formar una flota mercantil propia, se benefició de la supresión de las restricciones marítimas internacionales y de la reducción del coste que suponía el transporte de sus voluminosas exportaciones de hierro, madera y avena, en especial después de que Gran Bretaña derogara sus Leyes de Navegación en 1849.

Las instituciones políticas de estos cuatro países no supusieron ninguna barrera para el desarrollo económico o la industrialización. La recomposición del mapa europeo que siguió a la retirada de Napoleón escindió a Noruega de la corona danesa y la unió a Suecia, de quien se separaría de manera pacífica en 1905. Suecia, por su parte, había tenido que ceder Finlandia a Rusia en 1809. El Congreso de Viena creó el reino de los Países Bajos Unidos, agrupando las provincias de la antigua república holandesa con las del sur. Estas últimas se escindieron a su vez en 1830, de forma no muy pacífica, para constituir la moderna Bélgica. Prusia y Austria se anexionaron los ducados daneses de Schleswig y Holstein en 1864. Aparte de estos incidentes, el siglo transcurrió en relativa paz, en medio de un proceso general de democratización de todos los países. En general hubo buenos gobiernos, sin corrupciones notables ni grandiosos proyectos estatales, aunque sí se aportó en muchos casos capital para la creación de líneas férreas, sobre todo en Suecia, donde, al igual que en Bélgica, el Estado construyó las principales vías. Debido a la dependencia de estos pequeños países del mercado internacional, su reglamento de comercio era bastante liberal, aunque en Suecia se desarrolló un movimiento proteccionista. Dinamarca y Suecia, cuya agricultura conservaba aún la estructura del Antiguo Régimen, experimentaron progresivas reformas agrícolas a lo largo de la última parte del siglo XVIII y la primera mitad del XIX, con las que se abolieron los últimos vestigios de feudalismo y nació una nueva clase de propietarios independientes con una marcada orientación comercial.

El factor clave del éxito de estos países (junto con la alfabetización de la población) fue, al igual que en Suiza, pero a diferencia de otros rezagados, su habilidad para adaptarse a la nueva división internacional del trabajo que impusieron los primeros países industrializados, y su aptitud para especializarse en determinadas áreas de los mercados internacionales para las que estaban particularmente dotados. Esto significaba, por supuesto, una gran dependencia del comercio internacional y, en consecuencia, de sus continuas fluctuaciones, pero también grandes ganancias para aquellos factores de producción que tenían la suerte de estar bien situados en tiempos de prosperidad. En Suecia, las exportaciones supusieron en 1870 el 18% de la renta nacional y en 1913 el 22% de una renta mucho más elevada. A principios del siglo XX, Dinamarca exportaba el 63% de su producción agropecuaria: mantequilla, huevos y productos de cerdo. Un 80% de su mantequilla salía al exterior, casi toda hacia Gran Bretaña, que adquiría de los daneses el 40% del total de su mantequilla importada. El 90% de las exportaciones noruegas estaba constituido por madera, pescado y servicios marítimos ya en la década de 1870, suponiendo un 25% de su renta nacional; a principios del siglo XX, tales exportaciones sumaban el 30% de la renta, siendo los servicios marítimos el 40% de sus ingresos exteriores. Los Países Bajos también dependían en gran medida de la prestación de servicios para captar divisas. En 1909, el 11% de la población laboral se dedicaba al comercio y el 7% al transporte. En términos globales, el sector servicios empleaba el 38% de los trabajadores y producía el 57% de la renta nacional.

A pesar de haber irrumpido a lo grande en el mercado internacional a mediados del siglo XIX con exportaciones de materias primas y ciertos productos de consumo ligeramente refinados, a comienzos del XX estos países habían desarrollado ya industrias muy elaboradas. Hay un proceso que se denomina «industrialización contracorriente», y se produce en aquel país que tiempo atrás exportaba materias primas y ahora comienza a procesarlas y exportarlas en forma de productos semifacturados o acabados. El comercio maderero de Suecia y Noruega es un claro ejemplo. Al principio, la madera se exportaba en troncos, que eran transformados en planchas en el país importador (Gran Bretaña); en la década de 1840, empresarios suecos construyeron aserraderos accionados por energía hidráulica (más adelante por vapor) para transformar la madera en la misma Suecia (figura 12.2). En las décadas de 1860 y 1870 se introdujeron procesos para hacer papel a partir de pulpa de madera, al principio por medios mecánicos y luego químicos (estos últimos de invención sueca), lo que aumentó rápidamente la producción de pulpa de madera hasta finales de siglo. Más de la mitad de dicha producción se exportaba directamente a Gran Bretaña o a Alemania, pero Suecia cada vez destinaba una mayor cantidad al consumo interior, fabricaba el papel y luego lo exportaba con mayor valor añadido. La industria siderúrgica siguió el mismo patrón. Aunque el hierro de Suecia, fundido a base de carbón vegetal, no podía competir en precio con el hierro fundido con coque o con el acero de Bessemer, su mayor calidad hizo que resultara muy apreciado en la fabricación de rodamientos, producción en la que Suecia se especializó (y aún lo está).

Los historiadores de cada uno de estos cuatro países han debatido sobre el momento de sus respectivos despegues o revoluciones industriales. Se manejan las décadas de 1850, 1860 o 1870 —e incluso décadas anteriores y posteriores—, pero lo que estos debates principalmente ponen de relieve es la ineficacia o irrelevancia de estos dos conceptos. En realidad, a pesar de ciertas variaciones cíclicas, los cuatro países experimentaron índices de crecimiento bastante satisfactorios desde mediados del siglo hasta la década de 1890. Entonces, y en las dos décadas inmediatamente anteriores a la Primera Guerra Mundial, incluso esos satisfactorios índices de crecimiento se aceleraron, sobre todo en los países escandinavos, situando sus índices de renta per cápita como los más altos del continente. Sin duda, las razones de esta aceleración son numerosas y complejas, pero hay tres que destacan entre las demás.

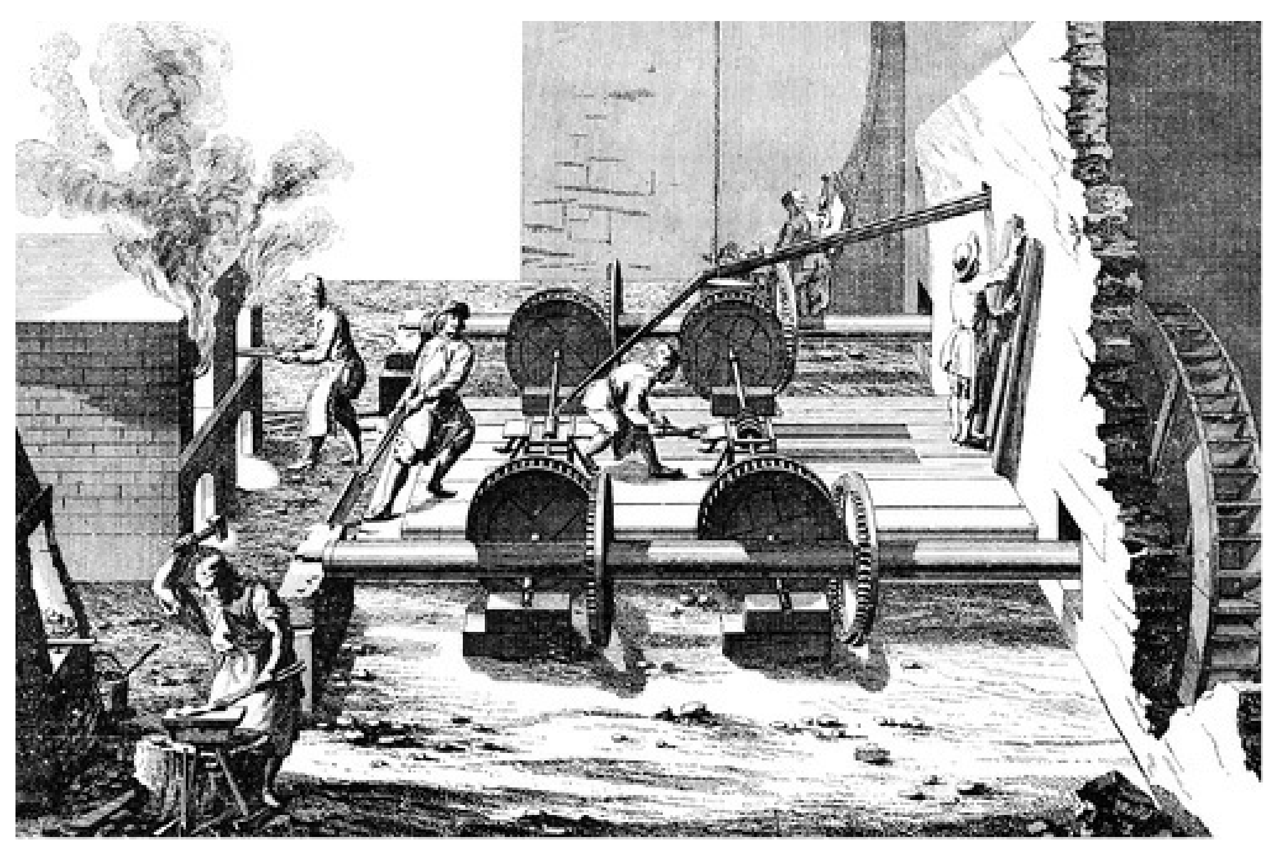


Figura 12.2 Las fábricas siderúrgicas suecas eran las más avanzadas de Europa a comienzos del siglo XVIII. Las ruedas hidráulicas verticales a la derecha impulsan un tren de laminación (detrás del hombre en el centro) y un tren para el cortado de bandas y flejes (de frente) para elaborar los lingotes que se vierten desde el horno de la izquierda.
FUENTE: Emanuel Swedenborg, *Opera philosophica et mineralia,* vol. I. Dresde, 1734.

En primer lugar, fue un momento de prosperidad general, alta demanda y precios en alza. En segundo lugar, Escandinavia hizo importaciones de capital a gran escala durante este período (los Países Bajos, en cambio, fueron exportadores de capital en esos mismos años), como ya se vio en el capítulo 11. Por último, el período coincidió con la rápida expansión de la industria eléctrica.

La electricidad supuso una bendición para las economías de los cuatro países. Suecia y Noruega, con su inmenso potencial hidráulico, se vieron favorecidas de forma especial, pero incluso Dinamarca y los Países Bajos, que podían importar carbón a precio relativamente barato de los yacimientos del noreste de Gran Bretaña (y los Países Bajos también de la región del Ruhr, a través del Rin), también se aprovecharon enormemente de la electricidad generada por vapor. De entre los países carentes de carbón, los holandeses fueron los de mayor consumo per cápita a lo largo del siglo, seguidos de Dinamarca, que experimentó un gran avance a partir de 1890. Los cuatro países desarrollaron rápidamente industrias para la fabricación de maquinaria eléctrica y productos afines (como bombillas eléctricas en los Países Bajos), y los ingenieros suecos y, en menor medida, los noruegos y los daneses fueron pioneros en la industria eléctrica. (Por ejemplo, Suecia fue el primer país que consiguió fundir hierro a gran escala por medios eléctricos, sin carbón; en 1918 produjo 100.000 toneladas por este método, aproximadamente una octava parte de su producción total de hierro colado. La electricidad permitió a estos países desarrollar, sin carbón ni industria pesada, las industrias de fabricación de metales, maquinaria y

máquinas-herramienta (comprendida la construcción naval).

En resumen, la experiencia de los países escandinavos, al igual que la de Suiza, muestra que era posible desarrollar industrias refinadas y aumentar el nivel de vida de la población sin necesidad de poseer industria pesada o grandes recursos carboníferos, y que no existe un modelo único de industrialización satisfactoria.

1.3 El Imperio austro-húngaro

Durante algún tiempo se ha tenido la idea, algo injustificada, de que Austria-Hungría, o las tierras regidas por la monarquía de los Habsburgo hasta 1918, estaban económicamente atrasadas en el siglo XIX. Esta creencia se debe por un lado al hecho de que algunas partes del imperio sufrían un verdadero atraso, y por otro a la (errónea) tendencia a asociar siempre el fracaso político (la escisión del imperio tras la Primera Guerra Mundial) con el económico. Pero sobre todo esta visión equivocada de la economía del imperio ha sido resultado de la ausencia, hasta hace pocos años, de una investigación rigurosa. Los recientes esfuerzos de varios historiadores competentes de distintas nacionalidades han hecho posible que se pueda ofrecer ahora un informe más documentado y objetivo sobre el desarrollo industrial en los dominios de los Habsburgo.

De entrada, es necesario subrayar dos cuestiones. La primera, que el Imperio austro-húngaro se caracterizaba por una enorme diversidad regional, mayor aún que Alemania o Francia, con las provincias del oeste (en particular Bohemia, Moravia y la propia Austria), mucho más avanzadas en el aspecto económico que las del este. La segunda, que en las provincias occidentales se observan indicios de industrialización ya en la segunda mitad del siglo XVIII. Otros dos factores, que desarrollaremos más adelante, merecen ser mencionados aquí de forma breve: la topografía, que hacía que el transporte y la comunicación dentro y fuera de sus fronteras fueran difíciles y costosos, y la escasez y mala ubicación de los recursos naturales, especialmente el carbón de piedra.

Los comienzos de la industrialización del imperio en el siglo XVIII son un hecho probado. En las tierras austriacas y checas se desarrollaron industrias textiles, de hierro, cristal y papel. En general, las mayores fueron las textiles: predominaban las de lana y lino, pero ya en 1763 se había establecido una incipiente industria algodonera. Al principio la tecnología era tradicional; aunque empezaron a aparecer las primeras «protofábricas» (grandes talleres sin medios mecánicos), en el sector de la lana, la mayor parte de la producción siguió siendo artesanal. La mecanización de la industria algodonera comenzó a finales del siglo, extendiéndose a la industria de la lana en las primeras décadas del siguiente y con más lentitud a la del lino. En la década de 1840 el imperio era el segundo productor de tejidos de algodón del continente europeo por detrás de Francia.

Se solía pensar que la revolución de 1848 marcaba una gran línea divisoria de la historia económica y política del imperio, pero dicha idea ahora ha quedado descartada. Como hemos visto, las bases industriales del desarrollo estaban ya bien establecidas en las provincias del oeste mucho antes de la revolución, y continuaron un ritmo de evolución firme y gradual después de esta fecha. Desde luego, en Austria, como en cualquier otra parte, el ciclo comercial provocaba

fluctuaciones periódicas en el índice de crecimiento, y muchos estudios han intentado precisar cuál de los ciclos de recuperación económica del siglo XIX pudiera representar el comienzo de la revolución (o despegue) industrial; pero todos esos esfuerzos han resultado ser infructuosos.

Un historiador, impresionado por el carácter gradual pero acumulativo de la industrialización austriaca desde el siglo XVIII hasta la Primera Guerra Mundial, la calificó de «apacible», pero tal vez el término *trabajosa* fuera más apropiado. Mientras que el primer término evoca la imagen de un hombre flotando tranquilamente sobre una balsa que lleva la corriente, el segundo sugiere la idea de alguien que escala una empinada colina por un camino mal señalizado, sembrado de obstáculos e impedimentos: sin duda una metáfora más adecuada. Algunos de los obstáculos (el terreno difícil y la escasez de recursos naturales) los imponía la naturaleza; otros, como las instituciones sociales contrarias al progreso, eran obra de los hombres.

Entre estas últimas la persistencia de la servidumbre legalizada hasta 1848 era la más anacrónica. Aunque, en realidad, la servidumbre no supuso un impedimento tan serio como cabría pensar. Las reformas de José II en la década de 1780 permitían que los campesinos abandonasen las haciendas de sus señores sin ser castigados y vendiesen sus cosechas como quisieran. Continuaban pagando una renta y unos impuestos a los dueños de las tierras que cultivaban, pero por lo demás el sistema feudal tenía poca influencia. La principal consecuencia de la abolición de la servidumbre en 1848 fue la concesión a los campesinos de la propiedad absoluta de los arrendamientos, y la sustitución de los impuestos que antes pagaban a los señores por los que ahora pagaban al Estado. Aunque pudieran haberse producido algunas mejoras en la productividad agraria como resultado, las mejoras emprendidas por los nobles terratenientes ya iban en esa dirección.

La supresión en 1850 de las aduanas en las fronteras que separaban la mitad austriaca de la húngara (o, dicho de otro modo, la creación de una unión aduanera para todo el imperio) ha sido vista por algunos estudiosos como un progreso importante, y por otros como una perpetuación del carácter de «colonia» de la mitad oriental. Aunque la unión aduanera tal vez facilitase la división regional del trabajo, la pauta de las exportaciones de productos manufacturados de Austria a Hungría, y de productos agrícolas de Hungría a Austria estaba ya establecida antes de esta fecha. Por tanto, la idea de que la apertura de fronteras pudo ser perjudicial para la zona húngara se desechó hace tiempo.

Otro gran obstáculo institucional para un desarrollo económico más rápido era la política comercial exterior de la monarquía. Fue rígidamente proteccionista a lo largo de todo el siglo XIX, lo que facilitó el propósito de Prusia de excluir al imperio del Zollverein. Las altas tarifas aduaneras afectaban no solo a los productos de importación, sino también a los de exportación, ya que las industrias protegidas de alto coste no podían competir en los mercados exteriores. A principios del siglo XX, el comercio exterior de la diminuta Bélgica superaba al de Austria-Hungría en volumen total, y lo multiplicaba varias veces en términos per cápita. Desde luego, la posición geográfica y la topografía del imperio contribuían a sus pobres resultados en el comercio internacional, aunque la unión aduanera interna, que abarcaba tanto productos agrícolas como industriales, compensó en parte tal carencia. Sin embargo, el papel que desempeñó la política comercial, si bien pequeño, debe ser considerado como una razón de los relativamente pobres logros económicos del imperio.

Una de las razones más importantes tanto de la lentitud del crecimiento como de la irregular distribución de la industria moderna fueron los niveles de instrucción y alfabetización, componentes principales del capital humano. Aunque los índices de alfabetización de la mitad austriaca del imperio eran similares a los de Francia o Bélgica en el siglo XIX, su distribución era muy desigual. En 1900, el porcentaje de adultos alfabetizados iba de un 99% en Vorarlberg a un 27% en Dalmacia. Por su parte, los índices correspondientes a la mitad húngara eran mucho más bajos, y se distribuían con la misma desigualdad entre el este y el oeste. En todo el imperio existía una estrecha relación entre el nivel de alfabetización de las zonas y su nivel de industrialización y de renta per cápita.

A pesar de los obstáculos, tanto naturales como institucionales, Austria experimentó un crecimiento industrial y económico a lo largo de todo el siglo, y también Hungría en la segunda mitad del mismo. Los índices de crecimiento industrial per cápita en Austria varían de un 1,7% a un 3,6% anual durante la primera mitad de siglo, y se aceleran algo en la segunda mitad. En Hungría, una vez que consiguió la autonomía respecto del imperio e instauró un gobierno propio en el Compromiso de 1867, los índices de crecimiento fueron aún más altos (teniendo en cuenta, por supuesto, que la base estadística era muy baja, para no exagerar la rapidez del crecimiento).

El transporte desempeñó un papel crucial en el desarrollo económico del imperio. Como gran parte del país era montañoso, el transporte por tierra era caro, y el transporte fluvial no existía en las zonas de montaña. A diferencia de los países que primero se industrializaron, Austria-Hungría tenía pocos canales. El Danubio y los otros pocos grandes ríos que atravesaban su territorio discurrían en dirección sur y este, lejos de mercados o centros industriales. No se pudieron utilizar para la navegación aguas arriba hasta el decenio de 1830, con la llegada de los primeros barcos fluviales de vapor.

Como ya se indicó antes, las primeras vías férreas estaban situadas en su mayor parte en los territorios propiamente austriacos y en los checos. En la segunda mitad del siglo, y sobre todo después del Compromiso de 1867, Hungría obtuvo algunas propias. Esto contribuyó a consolidar la división geográfica del trabajo ya establecida dentro del imperio. En la década de 1860, más de la mitad de los productos que se transportaban por las líneas férreas húngaras eran grano y harina. Sin embargo, el comercio de harina permitió que Hungría empezara a industrializarse. A finales de siglo, Budapest tenía la mayor concentración de molinos de Europa, y la segunda mundial, tras Minneapolis. También fabricaba, e incluso exportaba, maquinaria para moler, y a finales de siglo empezó a fabricar asimismo maquinaria eléctrica. No obstante, su principal producción industrial era la de bienes de consumo, en particular productos alimentarios. Entre ellos, y además de la harina, producía azúcar refinada (de remolacha), frutas en conserva, cerveza y licores. Este era el contrapunto de las industrias textiles de Austria y Bohemia.

El imperio sí tenía algo de industria pesada. La industria del hierro fundido con carbón vegetal existía desde antiguo en las regiones alpinas, y Bohemia poseía una larga tradición en el trabajo de los metales, tanto ferrosos como no ferrosos. Cuando se inició el proceso de fundición con coque, muchas de las industrias que utilizaban el carbón vegetal fueron decayendo, pero en la Silesia austriaca y en Bohemia, territorios ambos con mayores recursos carboníferos que el resto del imperio, se desarrollaron algunas modernas industrias metalúrgicas a partir de 1830. Dichas industrias no solo se dedicaban a la producción primaria de hierro colado, sino que también lo refinaban y elaboraban, además de contar con varias fábricas de además y máquinas-

herramienta. Surgieron además algunas industrias químicas pesadas. En vísperas de la Primera Guerra Mundial, las tierras checas albergaban más de la mitad de los centros de producción industrial «austriaca», incluido el 85% del carbón y lignito, las tres cuartas partes de la producción química, y más de la mitad de la producción de hierro. En la Baja Austria, sobre todo alrededor de Viena, también se levantaron algunas industrias bastante sofisticadas, y en Wiener Neudstadt ya había una fábrica de locomotoras en la década de 1840.

En resumen, la monarquía de los Habsburgo, que durante la primera mitad de siglo iba a la par, o incluso por delante, de los desunidos estados alemanes, quedó muy por detrás del crecimiento industrial del imperio alemán unificado después de 1871. Sin embargo, la situación no es tan sombría como solía considerarse. La industria de la mitad occidental (austriaca) de la monarquía se desarrolló a paso moderado pero firme, y la de la mitad oriental (húngara) se aceleró en buena medida a partir de 1867. A principios del siglo XX, la parte oeste había alcanzado el mismo nivel de desarrollo que la media de la Europa occidental, al tiempo que la zona este se mantenía a un nivel algo más bajo, pero superior, en todo caso, al del resto de los países de la Europa oriental.

2. Europa oriental y mediterránea

Los modelos de industrialización de los restantes países europeos —la Europa mediterránea, la del sureste y la Rusia imperial— pueden tratarse de forma más sucinta. Una característica común a todos estos países fue su incapacidad de alcanzar un nivel industrial importante hasta 1914, lo que resultó en bajos índices de renta per cápita y gran incidencia de la pobreza. Si en lugar de los conjuntos se observan las distintas regiones, como luego veremos, se descubren marcadas diferencias entre ellas, del tipo de las que había en Francia, Alemania, la monarquía austro-húngara o incluso Gran Bretaña. Sin embargo, las pocas «islas de modernidad» aquí estaban rodeadas por mares de atraso económico.

Un nivel pésimo de instrucción del capital humano es otra de las características comunes, y una de las causas principales de la situación. Las tablas 9.1 y 9.2 ilustran esto. Entre los grandes países, España, Italia y Rusia ocupaban la cola en los índices tanto de alfabetización entre los adultos como de escolarización entre los menores, y los países más pequeños del sureste de Europa no gozaban de una mejor situación. Rumanía y Serbia superaban a Rusia en niveles de escolarización primaria, pero estaban por detrás de España o Italia.

Una tercera característica común a los países rezagados, que influyó poderosamente en su estancamiento económico, fue la ausencia de una profunda reforma agraria, lo que suponía una productividad agrícola muy baja. En las exposiciones anteriores sobre los distintos procesos de industrialización en los otros países europeos, tanto en este capítulo como en el precedente, no se han hecho muchas referencias al sector agrario, puesto que todos habían alcanzado niveles de productividad relativamente altos. Como se señaló en el capítulo 7 al hablar de Gran Bretaña, una alta productividad agraria es necesaria para la expansión de cualquier proceso de industrialización, tanto porque provee de alimentos y materias primas a parte de la población urbana e industrial, como porque libera fuerza de trabajo del sector agrícola y la aprovecha en labores industriales (u otras no agrarias). A mediados del siglo XIX, el porcentaje de trabajadores

del sector agrario fluctuaba de un bajo 20% en Gran Bretaña, pasando por un 50-60% en los otros países que primero se industrializaron, a un 60% en Italia, más de un 70% en España y más de un 80% en Rusia y los países del sureste de Europa. A principios del siglo XX, las proporciones habían descendido a menos de un 10% en Gran Bretaña, alrededor de un 20% en Bélgica, Suiza y los Países Bajos, y de 30 a 40% en Alemania y Francia; pero continuaban estando por encima del 50% en Italia, un 60% en la península Ibérica y más del 70% en Rusia y los Balcanes.

Por último, todavía se puede mencionar una cuarta característica común de las naciones rezagadas: todas ellas padecieron, en distintos grados, gobiernos autocráticos, autoritarios, corruptos e ineficientes. Aunque los países industrializados también experimentaban de cuando en cuando períodos de gobierno autoritario, la relación de esta característica con las anteriores, sobre todo los bajos niveles del capital humano, exige un estudio a fondo.

Estas son las características que compartían, pero estos países también diferían en aspectos importantes. Estudiaremos a continuación los rasgos distintivos de su diversa respuesta, o no respuesta, a la posibilidad de la industrialización y el desarrollo económico.

2.1 La península Ibérica

Las historias económicas de Portugal y España durante el siglo XIX son bastante parecidas, por lo que es posible tratarlas como una sola. Ambas naciones emergieron de las Guerras Napoleónicas con sistemas económicos primitivos, incluso arcaicos, y regímenes políticos reaccionarios. Este último rasgo desató oleadas revolucionarias en ambos países en 1820, que, aunque al final fracasaron, abrieron paso a una sucesión de guerras civiles endémicas que dificultaron enormemente la actividad comercial e imposibilitaron una política económica coherente. Las finanzas públicas eran deplorables en ambos países. Durante las guerras civiles, los dos bandos (en ambos países) pedían préstamos en el extranjero para afrontar sus gastos militares. Por supuesto, los perdedores dejaban de pagar, pero incluso los vencedores tenían serias dificultades para hacer frente a sus deudas, y al final también ellos incumplían parte de sus pagos. En España, después de los cuantiosos daños sufridos en las Guerras Napoleónicas, la pérdida de las colonias americanas (excepto Cuba, Puerto Rico y las islas Filipinas, que se perderían tras la guerra hispano-americana de 1898) supuso una reducción drástica de la renta pública entre 1800 y 1830. Estos déficits gubernamentales crónicos provocaban manipulaciones en el sistema bancario, inflación monetaria y solicitud de nuevos préstamos al extranjero que, debido al escaso crédito del gobierno, se concedían en términos extremadamente onerosos. Un préstamo en 1833 emitió solo el 27% del capital nominal. Antes del fin de siglo, en más de una ocasión ambos países se habían negado a pagar al menos parte del valor de sus deudas.

La escasa productividad agrícola seguía siendo una debilidad fundamental de ambas economías. En 1910, todavía el sector primario, básicamente agrícola, empleaba a un 60% de la mano de obra en España, y al menos otro tanto en Portugal. Pero no era, en su mayor parte, agricultura comercial. Un estudioso calificó la situación económica española del siglo XIX como de «economía dual», con un amplio sector de agricultura de subsistencia, por un lado, y otro sector, algo menor, de agricultura comercial, que interactuaba con el sector, aún más pequeño, de

la industria, el comercio y los servicios, por el otro. En la década de 1840, un decreto gubernamental que exigía el pago de impuestos en dinero en lugar de en especie, provocó una revuelta entre los campesinos, pues no existían mercados donde poder vender sus productos.

España intentó poner en práctica una reforma agraria en la primera mitad del siglo, pero resultó un completo fracaso. Como hiciera en su día el gobierno revolucionario francés, confiscó las tierras de la Iglesia, de los municipios y de los aristócratas que se habían opuesto a ella en las guerras civiles, con la intención de venderlas a los campesinos. Pero las necesidades financieras del Estado eran tan graves, que el gobierno acabó vendiendo las tierras al mejor postor (que podía pagar el valor nominal de bonos del Estado fuertemente depreciados), y el resultado fue que las tierras acabaron en manos de los más ricos, es decir, la aristocracia o la burguesía urbana. Para los campesinos supuso solo un cambio de terrateniente absentista, sin que se produjera ningún avance tecnológico o aumentara el capital agrario. Portugal no trató de emprender ninguna reforma. Entretanto, el aumento de la población en ambos países se reflejó en una expansión del cultivo de cereal en tierras más pobres, como forma de subsistencia, lo que supuso una pérdida de pastos para el ganado y, subsiguientemente, un descenso aún mayor de la productividad.

A pesar de este panorama en general deprimente, existían unos pocos puntos luminosos: variaciones regionales sobre un mismo tema, el atraso. En la década de 1790 se desarrolló en Cataluña, alrededor de Barcelona, una moderna industria del algodón que, gracias a ciertos aranceles protectores y al mercado colonial exclusivo con Cuba y Puerto Rico, floreció hasta la pérdida de las últimas colonias en 1900. En Andalucía había industrias vinícolas, orientadas al comercio exterior (en la región de Jerez, de donde viene el «sherry» inglés), y también en la región de Oporto («El Puerto»), en Portugal. En 1850, el vino y el coñac representaban el 28% de las exportaciones españolas, pero la temida filoxera, una enfermedad de la vid que ya había golpeado a Francia, se extendió por toda España en las últimas décadas del siglo con efectos devastadores. En 1913, los vinos solo aportaban un 12% de los ingresos españoles por exportación.

Mientras tanto, empezó a desarrollarse una nueva fuente de divisas para reemplazar la pérdida de los viñedos: la venta de metales y minerales. Las célebres minas de mercurio de Almadén llevaban en funcionamiento ya desde el siglo XVI, pero el mercurio, aunque rentable, no era suficiente para ejercer una gran influencia en la balanza de pagos. En la década de 1820, sin embargo, la creciente demanda exterior de plomo para tuberías condujo a la apertura de los extremadamente ricos yacimientos de dicho metal existentes en el sur de España. Ya en 1827, las exportaciones de lingotes de plomo representaban más del 8% de los ingresos por exportaciones. De 1869 a 1898, momento en que la superó Estados Unidos, España fue el primer productor de plomo del mundo. Una nueva ley de 1868 permitió un aumento de concesiones mineras, tanto para la explotación de plomo como de hierro y cobre, sobre todo para empresas extranjeras. En 1900, las exportaciones de minerales y metales constituían un tercio de las exportaciones totales. Por desgracia para España, estas exportaciones se realizaban en general en estado de metal sin refinar (plomo y cobre) o mineral bruto (hierro), lo que no generaba eslabonamientos en la economía nacional.

El capital extranjero también predominaba en los otros sectores modernos de la producción, sobre todo en bancos y ferrocarriles. Hasta 1850, el desarrollo de ambos sectores había sido

mínimo; la banca estaba dominada por el Banco de España, principalmente un instrumento financiero del Estado, y, en cuanto a las vías férreas, solo había unos pocos kilómetros construidos. En la década de 1850, un nuevo régimen, resultado de uno de los frecuentes cambios de gobierno, animó especialmente a capitalistas extranjeros (franceses en su mayoría) a que crearan bancos y ferrocarriles en España. Así lo hicieron, con la garantía gubernamental de intereses sobre el capital invertido en el período de construcción de las líneas férreas. Por desgracia, cuando se habían tendido las líneas principales y la garantía cesó, no se había generado el tráfico necesario para compensar los costes de funcionamiento, lo que supuso la bancarrota de casi todas las líneas. Como casi todo el material y la maquinaria empleados en la construcción de las líneas habían sido importados y la dirección de las obras había estado a cargo, asimismo, de técnicos extranjeros, se produjeron, como en el caso de las minas, pocos eslabonamientos hacia atrás. El ferrocarril no fue rentable hasta el final de siglo. Mientras tanto, casi todos los bancos habían sido liquidados por las compañías extranjeras con mayores o menores beneficios, lo que abría espacio para el capital español. Portugal construyó en 1856 su primera línea de ferrocarril, con un breve recorrido desde Lisboa, y su historia ferroviaria fue aún más triste que la española. El ferrocarril se construyó con capital extranjero (francés, sobre todo) y pasó por el fraude, la corrupción y la bancarrota, e hizo poco por ayudar al desarrollo de la economía del país.

España poseía algunas minas de carbón (Portugal ninguna), pero no eran de alta calidad y estaban mal ubicadas para poder ser explotadas de manera rentable. Aun así, en las últimas dos décadas del siglo XIX se estableció una pequeña industria siderúrgica en la costa norte, alrededor de Bilbao. Utilizando los ricos yacimientos de hierro de la zona e importando algo de carbón de piedra y coque, la industria logró poco a poco ganar terreno a las importaciones de hierro, acero, herramientas y maquinaria, pero no consiguió reemplazarlas del todo. Durante el siglo XX, esta región pasó a ser una de las más ricas y económicamente avanzadas de España. Nada comparable sucedió en Portugal.

2.2 Italia

Antes de 1860, la frase con la que Metternich definió a Italia como «una expresión geográfica», era igualmente aplicable a la economía o a la política. No existía una «economía italiana». Descolgada en la retaguardia del cambio económico desde los comienzos de la época moderna, dividida y dominada por potencias extranjeras, hacía tiempo que Italia había perdido el control de sus asuntos económicos. Las guerras y las intrigas dinásticas la convirtieron en campo de batalla para ejércitos extranjeros y le habían sido saqueados sus inapreciables tesoros artísticos y otras formas de riqueza más utilitaria, mientras las repetidas fluctuaciones monetarias destruían los ahorros acumulados y disuadían a los inversores de arriesgar su capital.

El Congreso de Viena reimplantó el asombroso mosaico de principados nominalmente independientes, pero en su mayoría, incluidos los estados pontificios y el reino de las Dos Sicilias, estaban bajo el control o la influencia del imperio de los Habsburgo. Austria se anexionó directamente Lombardía y Venecia, dos de las provincias con economías más desarrolladas y que en tiempos pasados habían sido famosas por su industria y comercio, y las aisló del resto de Italia

a causa de la política austriaca de altas tarifas aduaneras. El reino de Cerdeña, el único estado realmente independiente, constituía una mezcla curiosa. Era una nación artificial, compuesta por cuatro principales subdivisiones territoriales con clima, recursos, instituciones y hasta lenguas diferentes. La isla de Cerdeña, de donde la unión cogió su nombre, languidecía en las aguas estancadas del feudalismo; sus terratenientes absentistas no se interesaron por la mejora de sus tierras, perpetuando las condiciones precarias de una población analfabeta. Saboya, que dio su dinastía primero al reino y luego a toda Italia, pertenecía a Francia tanto cultural como económicamente. El centro comercial de Génova (y su franja interior, la región de Liguria), era una república independiente desde muchos siglos antes de Napoleón. El Piamonte, por último, rodeado de picos montañosos, formaba una continuación geográfica de la llanura lombarda, pero su altitud y su clima lo mantenían también separado de la propia Lombardía. Albergaba aproximadamente cuatro quintas partes de la población total del reino, que era de unos cinco millones. Hasta 1850 apenas poseía más industria que la de torsión de seda y unos pocos establecimientos metalúrgicos, pero gracias a la iniciativa de algunos terratenientes emprendedores, su agricultura pasó a ser la más próspera y avanzada de la península.

Las diferencias económicas entre las distintas regiones, importantes en casi todos los países, eran especialmente acusadas en Italia. Existía ya desde la Edad Media una acentuada pendiente económica de norte a sur, aún hoy evidente. El atraso generalizado de la península en el siglo XIX, ocultaba en parte estas desigualdades, que, sin embargo, subsistían. En la zona norte de Piamonte y el valle del Po, la productividad agrícola era un poco mayor y había algo de industria. Y fue en el norte, por ser la zona más avanzada económicamente, donde se inició el movimiento de unificación nacional.

Después de las fracasadas revoluciones e intentos de unificación de las décadas de 1820, 1830 y de los años 1848-1849, reprimidas por los Habsburgo, empezó a ser conocido en el reino de Cerdeña un sujeto extraordinario. Era el conde Camillo Benso di Cavour, un hacendado y agricultor progresista que fue promotor de una línea de ferrocarril, un periódico y un banco, y que en 1850 se convirtió en ministro de Marina, Comercio y Agricultura de la recién creada monarquía constitucional de su pequeño país. Al año siguiente asumió la cartera de Hacienda, y en 1852 fue nombrado primer ministro. Hizo especial hincapié en que el orden financiero y el progreso económico eran las dos «condiciones indispensables» para que el Piamonte asumiera, a los ojos de Europa, el liderazgo de la península italiana. Para conseguir estos objetivos preconizó recurrir a la ayuda financiera foránea, incluidas inversiones de capital extranjero. Nada más llegar al gobierno en 1850, negoció tratados comerciales con las naciones más importantes de Europa desde el punto de vista industrial y comercial. Entre 1850 y 1855, las exportaciones aumentaron en un 50% mientras que las importaciones casi se triplicaron. La enormemente deficitaria balanza comercial se vio compensada por las inversiones francesas, que, a lo largo de toda la década y estimuladas por Cavour, se centraron en la creación de líneas ferroviarias, bancos y otras sociedades anónimas, e invirtieron en la creciente deuda pública del reino.

Parte de dicha deuda pública la constituía el capital invertido en las fracasadas guerras de 1848 y 1849, y, lo que es más importante, para preparar la finalmente guerra victoriosa de 1859, en la cual el reino de Cerdeña, con la ayuda militar y financiera de Francia, derrotó al Imperio austro-húngaro y preparó el camino para la unificación en 1861 del reino de Italia. La nueva nación, con 22 millones de habitantes, tenía ya una de las densidades medias más altas de

Europa: 85 habitantes por kilómetro cuadrado. Pero, con la mayor parte de su población ocupada en labores agrícolas poco productivas, aún le quedaba un largo camino que recorrer. La unidad había solventado uno de los obstáculos principales para el desarrollo, la fragmentación del mercado, pero había que mejorar los transportes y las comunicaciones o el cambio habría sido inútil; la legislación progresista y el sistema administrativo del reino del Piamonte se extendieron por toda la nación, pero no consiguieron acabar de forma inmediata con el carácter retrógrado de las instituciones tradicionales o el analfabetismo del resto de la península. Las leyes no podían aliviar la carencia de recursos naturales, y únicamente una administración muy sensata y prudente podía sacar adelante un país con un capital tan escaso. Desgraciadamente para Italia, los enormes esfuerzos de esos frenéticos años condujeron a Cavour a una muerte prematura a los tres meses de declarada la unidad y dejó al reino sin su sabia e inspirada dirección. Sus sucesores, aunque de espíritu no menos patriótico, carecían de su experiencia y sagacidad, y sobre todo de su sutil comprensión de los problemas financieros y económicos. Italia continuó dependiendo del capital extranjero, en especial del francés, tanto por las inversiones como por las relaciones económicas. Poco a poco, sin embargo, el gobierno fue marginando con sus acciones a los inversores extranjeros, y en 1887 se enzarzó en una importante guerra arancelaria con Francia que iba a durar diez años y que tendría consecuencias desastrosas para ambas economías.

Cerca del fin de siglo, finalizado este enfrentamiento y con una nueva inyección de capital extranjero, esta vez alemán, el país experimentó un pequeño despegue industrial que, con altibajos, se mantendría hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial. Italia aún no era una nación industrial pero, aunque con demora, estaba en camino de serlo. En la década de 1890 y hasta la Primera Guerra Mundial la presión demográfica dio por resultado una emigración masiva, principalmente a Estados Unidos, pero también a Argentina y otros países latinoamericanos.

2.3 El sudeste de Europa

Los cinco pequeños países que ocupaban el rincón sudeste del continente europeo —Albania, Bulgaria, Grecia, Rumanía y Serbia— eran (con la posible excepción de Portugal) los más pobres de la Europa al oeste de Rusia. Todos habían ido consiguiendo la independencia del Imperio otomano a partir de 1815 (Albania en fecha tan reciente como 1913), y sobre sus economías pesaba como una losa la herencia de esta dominación. A principios del siglo XX, todos eran básicamente rurales y agrarios. Entre un 70% y un 80% de su fuerza de trabajo pertenecía al sector primario y un porcentaje similar de la producción total consistía en productos agrícolas. Por otra parte, la tecnología era muy arcaica y la productividad y la renta per cápita, en consecuencia, muy bajas. Las cifras de Maddison con relación a 1900 muestran que Albania y Serbia eran los países más pobres de Europa, con una renta per cápita que era aproximadamente una cuarta parte de la alemana. Bulgaria no estaba mucho mejor, mientras que Grecia se hallaba al mismo nivel que Portugal. Solo Rumanía poseía una renta per cápita cercana a la de sus vecinas Hungría y Checoslovaquia.

Pese a la pobreza de estos países, un descenso moderado de la mortalidad y una natalidad muy alta ocasionaron una explosión demográfica a partir de mediados del siglo XIX. En los

cincuenta años anteriores a la Primera Guerra Mundial, la población creció un 1,5% aproximado por año, uno de los índices más altos de crecimiento en toda Europa. La creciente presión demográfica provocó subidas de precios en las tierras de labor, y la consecuente migración de población rural a las ciudades y a los países más desarrollados del oeste, y también cierta migración a ultramar, sobre todo de los griegos a Estados Unidos.

La escasez de recursos naturales aumentaba la presión sobre la población. Gran parte del territorio era montañoso e incultivable, especialmente en Grecia y, en menor medida, en Albania, Bulgaria y Serbia. El terreno de Rumanía era más apto para el cultivo, pero con las primitivas técnicas agrarias al uso no resultaba muy productivo. Existían algunos yacimientos de carbón, pequeños y muy dispersos, y no en suficiente cantidad como para permitir que alguno de estos países dejara de depender de las importaciones, incluso teniendo en cuenta su muy escasa demanda. También había algunos pequeños yacimientos de metales no ferrosos, pero su explotación, apenas iniciada por capital extranjero, se vio interrumpida por la Primera Guerra Mundial. El recurso mineral más importante era el petróleo de Rumanía, que varias firmas extranjeras, sobre todo alemanas, empezaron a explotar en la última década del siglo XIX.

Dada su preponderancia agraria, el comercio exterior de los cinco países consistía en la exportación de productos agrícolas y la importación de bienes manufacturados, principalmente de consumo. El 70% de las exportaciones de Rumanía y Bulgaria eran de cereales, con el trigo a la cabeza. Serbia, con menos tierra cultivable exportaba sobre todo cerdos vivos, y poco antes de la Primera Guerra Mundial, algunos productos elaborados de cerdo, ciruelas frescas y pasas, y su conocido aguardiente de ciruelas, la *slivovica.* Grecia, con incluso menos terreno cultivable y, además, poco adecuado para los cereales, exportaba sobre todo uvas y pasas, además de algo de vino y brandy.

En contraste con la lenta difusión de la tecnología agrícola e industrial, la institucional de bancos y préstamos del exterior se extendió a gran velocidad. En 1885, los cinco estados balcánicos entonces existentes habían instituido bancos centrales con poderes exclusivos de emisión de billetes. Aparecieron enseguida sociedades anónimas bancarias y otras instituciones financieras, pero con pocas conexiones con la financiación industrial. Los nuevos gobiernos solicitaban préstamos en el extranjero, sobre todo a Francia y Alemania, para invertirlo principalmente en la construcción de líneas férreas y otros gastos de infraestructura, pero también para comprar material militar, sufragar unas hinchadas burocracias y, cada vez más, para pagar los intereses de deudas contraídas con anterioridad. En 1898, Grecia se vio tan presionada por la deuda exterior, que tuvo que resignarse a que una Comisión Internacional Financiera creada por las grandes potencias supervisara sus finanzas. Con el tiempo, todos los países balcánicos excepto Rumanía, tuvieron que aceptar una fiscalización extranjera similar.

Gran parte de los préstamos extranjeros se invirtieron en la construcción de vías férreas, en su mayoría por cuenta del Estado. En 1870 la longitud total de vías en el sureste de Europa era de menos de 500 kilómetros, que recorrían, sobre todo, Rumanía y Bulgaria. En 1885 se llegó a 2.000 kilómetros, en 1900 eran más de 6.000, y más de 8.000 en 1912. Desafortunadamente, la carencia de industrias derivadas hizo que las líneas de ferrocarril tuvieran pocos eslabonamientos hacia atrás

En cada uno de los países surgió un pequeño sector industrial más o menos a partir de 1895, fundamentalmente enfocado hacia los productos de consumo, pero nada comparable a los

avances experimentados en Europa occidental a principios del siglo XIX. A efectos prácticos, se puede decir que la industria moderna no había penetrado todavía en los países balcánicos antes de la Primera Guerra Mundial.

3. La Rusia imperial

A principios del siglo XX, el Imperio ruso era en general considerado una de las grandes potencias. Su territorio y su población, que superaban en mucho a los de cualquier otra nación europea, merecían esa posición. Asimismo, en términos económicos generales, Rusia sobresalía ampliamente: su producción total era la quinta del mundo, por detrás de Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña y Francia. Poseía grandes industrias textiles, la mayor parte de algodón y lino, y también industrias pesadas: carbón, hierro colado y acero. Era el segundo productor de petróleo del mundo, tras Estados Unidos, y durante unos años a finales de siglo ocuparía el primer puesto. Sin embargo, estas grandes cifras absolutas son engañosas como indicadores de la fuerza económica de Rusia. La producción y el consumo de carbón per cápita en el imperio eran mucho más bajos incluso que los de Austria. Y lo mismo sucedía con casi todas las demás formas de producción.

En los primeros años del siglo XX, Rusia continuaba siendo una nación eminentemente agraria. Más de dos tercios de su población activa trabajaban en labores agrícolas, y estas producían más de la mitad de la renta nacional. La renta per cápita no era más que la mitad de la francesa o la alemana, y alrededor de una cuarta parte de la británica o de la estadounidense. La productividad, sobre todo en el terreno agrícola, era muy baja, lastrada por una tecnología primitiva y por la escasez de capital. La fuerza institucional que poseía el sistema de servidumbre, que legalmente no desapareció hasta 1861, obstaculizó en gran medida las posibilidades de que aumentara la productividad, incluso después de la Emancipación (véase capítulo 8).

Los orígenes de la industrialización rusa se remontan al reinado de Pedro el Grande, e incluso antes, pero con la excepción de la industria siderúrgica de los Urales en el siglo XVIII, estas primeras iniciativas industriales fueron más bien empresas de invernadero conectadas con las necesidades del Estado ruso, y no eran económicamente viables. En la primera mitad del siglo XIX, sobre todo a partir de la década de 1830, la industrialización empezó a ser más evidente. Se estima que el número de trabajadores del sector industrial pasó de menos de 100.000 a principios de siglo a más de medio millón en vísperas de la Emancipación. La mayoría de estos trabajadores eran siervos nominales que pagaban a sus señores con parte de sus salarios, en vez de efectuar los trabajos acostumbrados. Paradójicamente, también había siervos que eran empresarios. La industria que creció con mayor rapidez fue la del algodón, sobre todo en la región de Moscú, y le siguió, a gran distancia, la industria del azúcar de remolacha de Ucrania. San Petersburgo poseía grandes y modernas fábricas de algodón, así como talleres metalúrgicos y de maquinaria, y lo mismo ocurría en la Polonia rusa.

La guerra de Crimea (1853-1856) puso de manifiesto el retraso de la industria y la agricultura rusas, e indirectamente preparó así el camino para algunas reformas, la más notable de las cuales

fue la emancipación de los siervos en 1861. Por la misma época, el gobierno promovió un programa de construcción de líneas férreas, basado en capital y tecnología de origen foráneo, y reformó el sistema bancario para permitir que se introdujeran algunas de las técnicas financieras de Occidente. A mediados de la década de 1880 se empezó a vislumbrar la efectividad de la nueva política, y la década siguiente presenció el «gran despegue», cuando la producción industrial creció a un ritmo medio de más del 8%, superior a los mejores índices alcanzados por las naciones occidentales.

Gran parte del mérito de este asombroso y brusco ascenso se debe al programa de construcción de vías férreas, sobre todo el del Ferrocarril Transiberiano, propiedad del Estado, iniciado en 1891, y a la expansión de las industrias minera y metalúrgica. Estas últimas debieron mucho a los contratistas y el capital extranjeros, que contribuyeron de forma decisiva a la aparición de un gran centro minero y metalúrgico en el sureste de Ucrania, junto a la cuenca del Donetz.

El Donbas, como es sabido, poseía grandes yacimientos de carbón, pero estaban demasiado lejos de los principales núcleos de población y, sin la conexión del ferrocarril, no resultaba económico explotarlos. A unos 500 kilómetros al oeste, en las cercanías de Krivoi Rog, había a su vez ricos yacimientos de hierro que, por la misma razón, no se habían explotado. En la década de 1880, empresarios franceses persuadieron al gobierno del zar para que construyera una línea ferroviaria que uniera las dos zonas e instalara altos hornos en ambas. La producción de carbón y hierro colado aumentó de modo considerable. Si en el decenio de 1870 solo podía satisfacer el 40% de la demanda, en el de 1890 cubría las tres cuartas partes de un consumo mucho mayor.

El gobierno trató de fomentar la industrialización por métodos diversos. Obtuvo préstamos de capital extranjero para financiar las vías de ferrocarril estatales, y garantizó los depósitos de las líneas pertenecientes a compañías privadas. Realizó los encargos de material (vías, locomotoras y maquinaria) para las líneas estatales a industrias ubicadas en Rusia, ya fueran de propiedad rusa o extranjera, e intentó que las otras compañías privadas hicieran lo mismo. Puso altos aranceles a la importación de productos siderúrgicos, pero a la vez facilitó la compra de los equipos más modernos para la fabricación de productos de hierro y acero y mecánicos. Estas medidas beneficiaron especialmente a las industrias de la Silesia polaca, San Petersburgo y el sureste de Ucrania.

El despegue de la industria rusa en la última década del siglo XIX fue seguido de un retroceso en los primeros años del XX, que a su vez desembocó, primero, en la guerra ruso-japonesa de 1904-1905, desastrosa para Rusia, y después en la revolución de 1905-1906. Esta, aunque fue sofocada, inspiró una serie de reformas, políticas y económicas, como la reforma agraria de Stolypin (véase capítulo 8), que condujo a una mejora en la productividad de la agricultura.

Durante los cincuenta años anteriores a la Primera Guerra Mundial, la economía rusa experimentó un cambio sustancial hacia un sistema más moderno y tecnológicamente capaz, pero quedó todavía muy por detrás de las economías más avanzadas de Occidente, en especial de la alemana. Su debilidad económica se agudizó durante la contienda y contribuyó a la derrota, así como a preparar el escenario de las revoluciones de 1917.

13. La expansión del desarrollo más allá de Europa, 1848-1914

Los vastos continentes de Asia y África participaron solo de forma mínima en la expansión comercial del siglo XIX hasta que se vieron obligados a hacerlo por el poder militar de Occidente. Gran parte de Latinoamérica continuó beneficiándose, sin embargo, incluso cuando el antiguo imperio de España se desintegró en países independientes formados a partir de previos virreinatos. Aunque partes de Asia, sobre todo India e Indonesia, habían estado abiertas a la influencia y la conquista europeas desde los inicios del siglo XVI, gran parte del continente continuaba aislado. El inmenso y antiguo imperio de China, así como Japón, Corea y los principados del sudeste asiático, intentaron mantenerse alejados de la civilización occidental, a la que consideraban inferior a la suya. Se n0egaron a aceptar representantes diplomáticos occidentales (salvo Siam que mantenía relaciones diplomáticas con Francia), expulsaron o persiguieron a los misioneros cristianos y toleraron tan solo un pequeñísimo volumen de comercio con Occidente. La mayor parte de África, situada entre los trópicos, tenía un clima opresivo para los europeos y una gran cantidad de enfermedades desconocidas, a menudo mortales. Poseía pocos ríos navegables, lo que hacía el interior inaccesible en su mayor parte. La práctica ausencia de estados políticos organizados a la manera europea y el bajo nivel de desarrollo económico la hacían poco atractiva para los comerciantes y los empresarios europeos. No obstante, a pesar de estos rasgos negativos, una serie de acontecimientos llevaron inexorablemente a la participación de Asia y África en la evolución de la economía mundial antes de que finalizara el siglo XIX. En las siguientes secciones analizaremos el caso primero de Asia, luego de África, y por último de Latinoamérica.

1. Japón

La última y más sorprendente incorporación a la lista de naciones industrializadas en el siglo XIX —y la única totalmente fuera de la tradición occidental— fue la de Japón. Durante la primera mitad de siglo, Japón mantuvo su política de exclusión de toda influencia extranjera, sobre todo de Occidente, de forma más eficaz que ninguna otra nación oriental. Desde principios del siglo XVII, el gobierno Tokugawa había vetado el comercio exterior (solo se permitía a los holandeses descargar un barco una vez al año en una pequeña isla del puerto de Nagasaki, conocida como «la ventana de Japón al Occidente») y a los japoneses se les prohibía viajar al extranjero. La sociedad estaba estructurada en rígidas clases sociales, o castas, a través de un sistema parecido en algunos aspectos al feudalismo de la Europa medieval.

En el siglo XIX el nivel tecnológico de Japón era aproximadamente el mismo de Europa a principios del siglo XVII. A pesar de estos obstáculos, la organización económica era muy sofisticada; poseían mercados muy activos y un sistema de crédito. El índice de alfabetización era muy superior al del sur y el este de Europa.

En 1853, y de nuevo en 1854, un oficial de la armada estadounidense, el comodoro Matthew Perry, penetró con su escuadra en la bahía de Tokio y obligó al shogún Tokugawa, bajo amenaza de bombardear la ciudad, a establecer relaciones diplomáticas y comerciales con Estados Unidos. Al poco tiempo, otras naciones occidentales obtuvieron privilegios semejantes. Uno de los rasgos clave de estos «tratados desiguales» consistía en que el gobierno japonés no podía fijar aranceles de más del 5% *ad valorem;* los extranjeros, asimismo, consiguieron derechos de extraterritorialidad (es decir, no tenían que obedecer las leyes japonesas). El escaso poder defensivo del shogunado Tokugawa ante los abusos de las potencias extranjeras desencadenó motines xenófobos y un movimiento para devolver el poder al emperador, que desde siglos atrás realizaba solo funciones ceremoniales. Este movimiento, dirigido por una serie de jóvenes y ambiciosos samuráis (miembros de la antigua casta guerrera), se vio favorecido por el ascenso al trono en 1867 del joven emperador Mutsuhito, hombre vigoroso e inteligente. Este obligó a renunciar al shogún al año siguiente y trasladó la sede de la corte imperial a Tokio, la capital *de facto.* Este acontecimiento, que marcó el nacimiento del Japón moderno, se denomina Restauración Meiji (Meiji significa «gobierno ilustrado»), que fue el nombre que Mutsuhito eligió para su reinado. La era Meiji se extendió de 1868 hasta la muerte del emperador en 1912.

Nada más llegar al poder el nuevo gobierno dio un nuevo tratamiento a las relaciones con los extranjeros. En lugar de intentar expulsarlos, optó por una política de cooperación, pero moderada siempre por un cortés distanciamiento. Se abolió el antiguo sistema feudal, y se reemplazó por un sistema burocrático sumamente centralizado, al estilo francés. El modelo de ejército se tomó de Prusia, y el de la armada, de Gran Bretaña. Los métodos financieros e industriales se importaron de varios países occidentales, en particular de Estados Unidos. Se envió estudiantes avanzados al extranjero para que aprendiesen los usos de la política, la ciencia militar, la tecnología industrial, el comercio y las finanzas de Occidente, con el propósito de aplicar a su territorio los más eficaces. Se crearon nuevas escuelas siguiendo los modelos occidentales y algunos expertos docentes fueron llevados a Japón para formar a sus colegas asiáticos. Sin embargo, el gobierno se cuidaba de establecer claros límites a las obligaciones de estos extranjeros y de asegurarse que abandonaban el país en cuanto acabaran su cometido, para evitar que ocuparan posiciones de poder dentro del territorio japonés.

Uno de los problemas más acuciantes que tuvo que afrontar el nuevo gobierno fue el de la hacienda pública. Los problemas financieros habían constituido una de las principales causas de descontento con el antiguo régimen Tokugawa, y el nuevo gobierno Meiji heredó una suma ingente de papel moneda no convertible, que se vio obligada a incrementar durante los primeros años de transición. En 1873 entró en vigor un impuesto sobre la propiedad agraria, cuyo valor se calculaba según el potencial productivo de las tierras, sin tener en cuenta la producción real. Esto provocó un doble efecto beneficioso: por un lado, aseguró al gobierno una fuente de ingresos fija (a costa de los campesinos, desde luego), y por otro, obligó a que las tierras se explotaran al máximo, pues una productividad inferior a la calculada por el gobierno suponía la pérdida de la tierra o la obligación de venderla a alguien que pudiera explotarla mejor.

También en conexión con los problemas financieros, el gobierno estableció un nuevo sistema bancario que reemplazara la extraoficial red de crédito de la era Tokugawa. De acuerdo con su política de adoptar lo mejor de cada sistema (un ejército de estilo prusiano, una armada de estilo británico, etc.), tomó como modelo el sistema bancario nacional de Estados Unidos, que había sido creado por el gobierno de la Unión en los últimos años de la guerra de Secesión, como medida de financiación de la contienda. Según este sistema, los bancos que desearan establecerse podían utilizar bonos del Estado, como respaldo de los billetes emitidos, que debían ser convertibles en oro o plata. (No por casualidad, el gobierno Meiji acababa de emitir una gran cantidad de bonos en sustitución de las rentas de los antiguos señores feudales y samuráis). En 1876 había 153 bancos nacionales establecidos según este sistema. Desgraciadamente, un año después estalló la Rebelión de Satsuma, un alzamiento de uno de los clanes del oeste contra el gobierno. La rebelión fue sofocada, pero a costa de grandes pérdidas, y de más emisiones de papel gubernamental no convertible y más billetes bancarios, lo cual provocó una inflación galopante.

Un nuevo ministro de Hacienda, el conde Matsukata, decidió que el sistema bancario era ineficaz y, además de producir una deflación drástica de la moneda en 1881, optó por renovar por completo la estructura bancaria. Creó entonces un nuevo banco central, el Banco de Japón, siguiendo el modelo de la última moda en bancos centrales, el Banque Nationale de Belgique, que aunque era de propiedad privada en su mayor parte, estaba estrechamente controlado por el gobierno. Le reservó el monopolio de emisión de billetes, de tal modo que los bancos nacionales, que antes tenían capacidad de emitir, se convirtieron en meros bancos de depósito comerciales según el modelo inglés. El Banco de Japón funcionaba también como agente fiscal del tesoro.

Desde el comienzo de la Restauración Meiji el gobierno se propuso introducir en el país prácticamente toda la gama de industrias de corte occidental. Para ello construyó y puso en funcionamiento astilleros, arsenales, fundiciones, fábricas de maquinaria y algunas fábricas piloto o experimentales para la producción de tejidos, vidrio, productos químicos, cemento, azúcar, cerveza y muchos productos más. Asimismo, hizo venir a técnicos extranjeros para instruir a la mano de obra y a la jerarquía directiva en el uso de la maquinaria importada. Todo ello, por supuesto, constituía un objetivo a largo plazo y, mientras se alcanzaba, era preciso encontrar recursos con los que pagar las importaciones de maquinaria y equipo y los sueldos de los expertos extranjeros. No fue una tarea fácil, dada la experiencia casi inexistente en comercio exterior y la economía predominantemente agraria de la época de la Restauración.

Además, Japón era un país con pocos recursos naturales. Menor que el estado de California, la isla es asimismo bastante montañosa, de modo que la proporción de tierra cultivable respecto del total también era menor que la de aquel estado. El cereal principal era el arroz, que constituía la base de la alimentación, complementada con pescado y marisco extraídos de sus ricas aguas costeras. Disponían de algunos yacimientos de cobre y de carbón que ya antes de 1920 contribuían a las exportaciones y al consumo interior. Pero, en general, el sector agrario era el que cargaba con la responsabilidad de proveer a través de la exportación los ingresos necesarios para las importaciones industriales.

Las dos industrias textiles tradicionales de Japón basadas en materia prima propia, la de la seda y el algodón, sufrieron suertes muy dispares. Mientras que la segunda fue totalmente barrida por la llegada de los tejidos occidentales elaborados en fábricas (sobre todo los de Gran Bretaña),

la industria de la seda sobrevivió, e incluso floreció en su faceta más próxima al sector agrario, la de hilo de seda cruda extraído de capullos. La introducción de maquinaria moderna importada de Francia hizo que la producción de seda cruda aumentara desde algo menos de un millón de kilogramos en 1868, a más de cinco millones y medio en 1893, hasta llegar a unos quince millones de kilos en vísperas de la Primera Guerra Mundial. La mayor parte de la producción se exportaba; de la década de 1860 a la de 1930 la seda cruda aportó de una quinta a una tercera parte de los ingresos totales por exportaciones. También se desarrolló el comercio de tejidos de seda, que en 1900 suponía el 10% de los ingresos por exportaciones, pero los altos aranceles que establecieron para estos productos los habituales compradores de seda cruda (especialmente en Estados Unidos) frenaron el desarrollo de esa industria.

El otro gran producto agrario para la exportación era el té, que en los primeros años del período Meiji fue tan importante como la seda. Su importancia disminuyó gradualmente, sin embargo, con el crecimiento de la población y de la renta nacional. Lo mismo ocurrió incluso en mayor grado con el arroz; aunque al principio del período Meiji se exportaban pequeñas cantidades, el aumento de la población fue tal que antes del fin de siglo Japón dependía en parte de las importaciones para su consumo interior.

Aunque la iniciativa del gobierno fue responsable de la introducción de la mayor parte de los elementos de la tecnología occidental, no era su intención prohibir la empresa privada. Al contrario, uno de sus lemas era «desarrollar la industria y promover la empresa». En cuanto las minas, las fábricas modelo y otros establecimientos modernos (a excepción de los arsenales y una de las fábricas de acero, bajo control militar) empezaban a funcionar de manera satisfactoria, el gobierno las vendía a compañías privadas o a sociedades anónimas, con frecuencia a un precio más bajo de su valor real.

La industria del algodón (por lo general hilado, pero también en algunas ocasiones tejido por medios mecánicos) fue la que progresó a mayor velocidad. Funcionaba con tecnología relativamente sencilla y empleaba mano de obra barata, no especializada, en su mayoría mujeres y niñas. En la década de 1890 conquistó el mercado interior y hacia 1900 sus exportaciones de hilo y tela de algodón (sobre todo el primero) representaban el 13% del total de las exportaciones. Los mercados principales eran China y Corea, que compraban a poco precio hilo basto de algodón que era luego tejido a mano en las casas de los campesinos.

Las industrias pesadas —siderúrgica, química y de maquinaria— tuvieron un desarrollo más lento, logrado gracias a grandes subsidios gubernamentales y a la protección arancelaria (los tratados desiguales expiraron en 1898), pero en 1914 Japón era ya sobradamente autosuficiente en la producción de dichas industrias. La Primera Guerra Mundial incrementó, desde luego, su demanda, al tiempo que abrió nuevos mercados. En realidad, la guerra supuso una enorme bendición para la economía japonesa. En los años que la precedieron, el déficit de la balanza comercial había sido acusado, pero el aumento de la demanda durante la contienda, junto con la desviación de la producción europea hacia fines bélicos, permitió que los productores japoneses se expandieran con rapidez en el mercado exterior. Al entrar en la guerra en el bando aliado, Japón también logró poner bajo su control las colonias alemanas en el Pacífico y algunas concesiones en China. Las exportaciones, que en la década de 1880 se elevaban a un 6-7% de su producto nacional bruto y en la primera década del siglo XX a un 15%, en 1915 ya habían dado un salto al 22%.

En conjunto, la transición económica de Japón desde una sociedad tradicional y atrasada en la década de 1850 a una potencia industrial en la época de la Primera Guerra Mundial fue una enorme proeza. El índice de crecimiento del producto nacional bruto desde la década de 1870 hasta el inicio de la guerra fue de una media de 3% por año (los cálculos oscilan entre el 2,4% y el 3,6%), lo que lo sitúa por encima de todos o de la gran mayoría de los países europeos. Además, el índice de crecimiento fue relativamente estable. Aunque tuvo fluctuaciones, nunca llegó a ser negativo, como con frecuencia ocurría en Europa y América en épocas de fuerte recesión o depresión. Los índices de crecimiento de la minería y la producción fabril fueron incluso más altos, en torno a un 5% para el conjunto del período.

La evolución económica de Japón tuvo también consecuencias políticas. En 1894-1895 Japón venció a China en una guerra relámpago y se unió a las filas de las naciones imperialistas anexionándose algunos territorios chinos (entre ellos Taiwán, cuyo nombre cambió por el de Formosa), proyectando su esfera de influencia sobre la misma China. Aún de forma más sorprendente, tan solo diez años después Japón derrotaba con contundencia a Rusia tanto en mar como en tierra. Las recompensas de esta hazaña fueron la anexión de la mitad sur de la isla de Sajalín, las concesiones rusas en Port Arthur y la península china de Liaotung, y el reconocimiento ruso de sus pretensiones sobre Corea, que acabaría anexionándose en 1910. En el siglo XIX Corea era un reino semiautónomo bajo dominio nominal chino, pero los japoneses desde hacía tiempo reclamaban su posesión. La enconada rivalidad entre China y Japón por el predominio en Corea, junto a la pobreza general del país, desanimó a los diplomáticos y comerciantes occidentales de presentar ninguna reclamación por su parte. Aunque Corea había sido la causa principal de la guerra entre China y Japón en 1894, el tratado de 1895 que le puso fin no condujo a la anexión nipona del territorio. Japón se contentó con el reconocimiento por parte de China de la «independencia» de Corea. Tras la derrota de Rusia en 1905 y una serie de rebeliones contra los gobiernos títeres impuestos por los japoneses, estos se anexionaron formalmente Corea en 1910. Los japoneses demostraron así que podían jugar al juego del hombre blanco.

2. China

En el siglo XIX la decadencia interna había debilitado seriamente a la dinastía Qing, que había gobernado China desde mediados del siglo XVII. Para mantener su autoridad, los nuevos gobernantes procedentes de Manchuria, los manchúes, finalmente habían concedido que las élites locales pudieran conservar sus privilegios y los campesinos sus derechos sobre la tierra con bajas tasas de impuestos fijos. Para supervisar la recaudación de impuestos la élite manchú restauró la burocracia, con el acceso a esta determinado por la exitosa aprobación de unos exámenes basados en filosofía confuciana: una filosofía bajo la cual la autoridad plena se le otorgaba al emperador que poseyese el «Mandato del Cielo», pero que en realidad la ejercían funcionarios locales enviados a supervisar las economías locales sobre una base rotatoria. Al crecer la población una vez más, los ingresos imperiales subieron lo bastante como para mantener el lujo de la familia imperial, aunque los impuestos per cápita permaneciesen bajos de acuerdo a los niveles europeos. Sin la menor intención de expandir su territorio más allá de la

Gran Muralla, y una preocupación de mantener el comercio interior a lo largo de ríos y los Grandes Canales, los Qing no tenían recursos para resistir el poder naval occidental. Eso dio a los occidentales la oportunidad de abrirse camino en aquel imperio del que habían sido excluidos durante tanto tiempo.

Los intereses comerciales británicos proporcionaron la ocasión inicial para la intervención. El té y las sedas chinas encontraron un mercado receptivo en Europa, pero los comerciantes británicos podían ofrecer poco a cambio hasta que descubrieron el marcado gusto de los chinos por el opio. El gobierno chino prohibió su importación, pero contrabandistas y funcionarios de aduanas corruptos hicieron que su comercio floreciera. Cuando un honrado funcionario en Cantón incautó y quemó un gran cargamento de opio en 1839, los comerciantes británicos pidieron una compensación. Lord Palmerston, el ministro de Asuntos Exteriores, les informó de que el gobierno no podía intervenir con el fin de permitir que los súbditos británicos violasen las leyes del país con el que comerciaban, pero los representantes militares y diplomáticos que se encontraban allí no hicieron caso de estas instrucciones e iniciaron acciones de represalia contra los chinos. Así empezó la guerra del Opio (1838-1842), que terminó con el Tratado de Nanking (1842). Según este, China entregaba a Gran Bretaña la isla de Hong Kong, consentía abrir cinco puertos más para comerciar bajo supervisión consular, establecía un arancel uniforme de importación del 5% y pagaba una indemnización sustancial. El comercio del opio continuó.

La facilidad con la que los británicos se impusieron sobre los chinos alentó a otras naciones a buscar tratados igualmente favorables que también fueron suscritos. Tal muestra de debilidad por parte del gobierno chino provocó manifestaciones antigubernamentales y en contra de los extranjeros y dio origen a la rebelión Taiping (1850-1864). En el curso de la revuelta, encabezada por una figura carismática que se autoproclamaba el hermano menor de Jesús, murieron más de 20 millones de personas. Las fuerzas del gobierno derrotaron finalmente a los rebeldes, pero mientras tanto el desorden general proporcionó a las potencias occidentales otra excusa para intervenir. En 1857-1858 una fuerza conjunta anglofrancesa ocupó varias ciudades importantes y obligó a que se les otorgaran más concesiones en las que también participaron Estados Unidos y Rusia.

La historia de China el resto del siglo XIX siguió una pauta tristemente similar en la que las iniciativas privadas de los empresarios chinos para aprovechar las oportunidades comerciales que les presentaban los mercaderes occidentales eran continuamente obstaculizadas por los gremios de artesanos locales y funcionarios corruptos. El descendente precio de la plata en los países con patrón oro, sin embargo, produjo un súbito incremento de las exportaciones chinas, sobre todo de algodón. Las exportaciones de seda también aumentaron, pero los gremios locales mantuvieron fuera la tecnología moderna que podría haber mejorado la productividad. Un mayor acceso a los mercados internacionales se vio limitado porque la familia imperial se negó a construir vías férreas por miedo a una mayor influencia europea. Esto era claramente puro obstruccionismo porque la rápida finalización del ferrocarril transcontinental de Estados Unidos en 1869, sobre el terreno más difícil del Oeste, se debió a los esfuerzos de equipos integrados exclusivamente por chinos llevados a California. La humillación de la derrota de China por parte de Japón en 1895, sin embargo, creó un mayor descontento con la dinastía Qing. Al final, China se libró de su división total por parte de las grandes potencias únicamente debido a la gran rivalidad entre estas. En lugar de un reparto en toda regla, Gran Bretaña, Francia, Alemania, Rusia, Estados

Unidos y Japón se contentaron con tratados especiales sobre puertos, esferas de influencia y arriendos a largo plazo de territorio chino. Por iniciativa del secretario de Estado americano, John Hay, las grandes potencias acordaron en 1899 seguir una política de «puertas abiertas» en China, no discriminando el comercio de otras naciones en sus propias esferas de influencia.

Estas continuas humillaciones tuvieron como consecuencia un desesperado estallido final de violencia xenófoba conocido como la rebelión de los boxers (1900-1901). «Boxers» era el nombre popular que se dio a los miembros de la sociedad secreta de los Puños Armoniosos, cuyo propósito era expulsar a todos los extranjeros de China. En levantamientos en diversas partes del país atacaron a chinos convertidos al cristianismo y asesinaron a cientos de misioneros, trabajadores del ferrocarril, hombres de negocios, y otros extranjeros, incluido el ministro alemán en Pekín (Beijing). Los primeros intentos de los británicos y otras fuerzas militares por ocupar Pekín fueron rechazados. Una segunda y más grande expedición conjunta tomó la capital, llevó a cabo severas represalias y exigió más indemnizaciones y concesiones. Después de esto el imperio chino entró ya en un estado de decadencia evidente. Sucumbió en 1912 a una revolución dirigida por el doctor Sun Yat-sen, un médico de formación occidental, cuyo programa era «nacionalismo, democracia y socialismo». Las potencias occidentales no trataron de entrometerse en la revolución, pero tampoco les preocupaba. La nueva República de China siguió débil y dividida, y sus esperanzas de reforma y regeneración se pospusieron durante mucho tiempo. No obstante, el conocimiento de las oportunidades económicas en ultramar que trajeron consigo de vuelta los emigrantes chinos; el continuado índice alto de alfabetismo de la población masculina, motivada durante siglos para lograr entrar en las filas de la élite de los burócratas; y el expandido comercio fuera de los puertos de los tratados daba indicios de lo que podría llegar a realizarse bajo un gobierno mejor.

3. India

Un ejemplo muy inusual de empresa privada fue la Compañía Británica de las Indias Orientales. Aunque fundada en el siglo XVII como una empresa estrictamente comercial, la compañía asumió el papel de un gobierno tras derrotar al ejército del Nawab de Bengala y se hizo con el control de las ganancias de este. El poder militar de la Compañía de las Indias Orientales condujo a posteriores avances y a un creciente control de más zonas del subcontinente hasta la Rebelión de los cipayos de 1857. Parte de la motivación de la Compañía era sustituir los beneficios derivados del comercio que había perdido cuando el gobierno de su país abolió su monopolio sobre el comercio con India en 1813 (tras la primera derrota de Napoleón) y luego le privó de su monopolio sobre el comercio con China en 1833 (tras las reformas políticas nacionales de 1832). Otra parte era para favorecer la extensión en India de la producción de opio destinado a la exportación, sobre todo después de que el Tratado de Nanking hubiese expandido el mercado del opio en China. La Compañía había descubierto que podía incrementar tanto sus ingresos a través de impuestos como los beneficios comerciales favoreciendo la producción de adormidera por parte de campesinos indios. A medida que el dominio de la Compañía penetraba tierra adentro subiendo los ríos Ganges y Brahmaputra, necesitaba más soldados nativos procedentes de las zonas del interior que nunca habían tenido contacto con el comercio exterior y tenían una base

estrictamente agrícola. La eventual revuelta de los soldados nativos del interior contra sus oficiales británicos fue reprimida rápidamente, sobre todo porque la élite de comerciantes y las clases trabajadoras urbanas de las ciudades portuarias que habían prosperado gracias al expansivo comercio de ultramar no se sumaron a la revuelta, sino que continuaron satisfaciendo las necesidades de la Compañía. No obstante, la opinión pública en Gran Bretaña tomó conciencia de la anomalía que suponía que una empresa privada ejerciese la autoridad militar y obligó a su disolución, tras lo cual sus funciones gubernamentales las asumió la Oficina de la India.

El dominio expansivo de la Compañía de las Indias Orientales duró todo un siglo, de 1757 a 1857. El dominio de la Oficina de la India británica sobre la mayor colonia de la historia humana duró hasta 1947, cuando la opinión pública india forzó a los británicos a desistir de sus intentos de gobernar a los pueblos, racial y religiosamente diversos, del subcontinente. El primer medio siglo de dominio británico, sin embargo, introdujo a la población campesina de India en la economía global, con nuevos productos de algodón, té, yute, e incluso arroz y trigo hallando mercados rentables para la exportación en lugar del opio. El apoyo británico a la construcción del ferrocarril por toda India (véase cuadro 8.3) facilitó el acceso a mercados mundiales para los campesinos indios en contraste con el relativo aislamiento y la continuada pobreza del campesinado chino. La finalización del canal de Suez en 1869 dio mayor ímpetu a la expansión del comercio indio con Gran Bretaña, así como con el resto de Europa. La población y la renta per cápita indias crecieron como resultado de una mejorada productividad agrícola y el comercio de ultramar a finales del siglo XIX. Durante el siglo XIX los británicos, operando desde India, establecieron su control sobre Birmania y los estados malayos, que acabaron incorporando al imperio. Ellos a su vez se convirtieron en parte del mercado de mercancías mundial, con Birmania exportando arroz, y Malasia, caucho y estaño.

El papel de India en la economía global a finales del siglo XIX fue sostener la expansión comercial y las finanzas británicas, además de su compromiso con el libre comercio (y el patrón oro), mientras hacía frente a la creciente competencia industrial de Estados Unidos, Francia y Alemania. S. B. Saul[25] trazó la complicada pauta de pagos entre los principales participantes de la economía internacional en torno a 1910 para mostrar que los enormes excedentes de pagos de Gran Bretaña con India le permitieron compensar sus crecientes déficits con los países del continente europeo y Estados Unidos. Mientras tanto, India incurría en déficits con Europa y Estados Unidos para completar el círculo de los pagos.

Los misioneros franceses habían desarrollado su actividad en la mitad oriental de la península del sudeste asiático desde el siglo XVII, pero en la primera mitad del XIX fueron cada vez más objeto de persecuciones, lo que proporcionó al gobierno francés un pretexto para intervenir. En 1858 una expedición francesa ocupó la ciudad de Saigón en Cochinchina, y cuatro años después Francia se anexionó toda esa región. Una vez establecidos en la península, los franceses se vieron implicados en un conflicto con los nativos, lo que les obligó a extender su «protección» sobre áreas cada vez mayores. En la década de 1880 organizaron la Unión de la Indochina Francesa, formada por Cochinchina, Camboya, Annam y Tonkín, a los que añadieron Laos en 1893.

Tailandia (o Siam, como la llamaban los europeos), entre Birmania al oeste y la Indochina

francesa al este, tuvo la suerte de poder permanecer como reino independiente, mientras también expandía su producción de arroz y se unía a la economía mundial con ayuda de la inversión británica. Debió su independencia a una serie de reyes capaces e ilustrados, y a su posición de amortiguador entre las esferas de influencia británica y francesa. Aunque se abrió a la influencia occidental por medio de tratados coloniales impuestos por la fuerza, como la mayor parte del resto de Asia, sus gobernantes reaccionaron con gestos conciliadores y al mismo tiempo intentaron aprender de Occidente y modernizar su reino. Pocas naciones no occidentales fueron tan afortunadas.

4. África

La colonia del Cabo, en el extremo sur de África, había sido establecida por los holandeses a mediados del siglo XVII como puesto de avituallamiento para los hombres de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales que iban o venían de Indonesia. Los británicos la conquistaron durante las Guerras Napoleónicas, y a continuación fomentaron el asentamiento allí. La política de Gran Bretaña, en especial la abolición de la esclavitud en todo el imperio en 1834 y sus intentos de garantizar un trato más humano a los nativos, molestó a los bóers o *afrikaaners* (descendientes de los colonos holandeses). Para librarse de la injerencia británica, en 1835 los bóers empezaron su Gran Migración hacia el norte, y crearon nuevas colonias en la región situada entre los ríos Orange y Vaal (que se convirtió en el Estado Libre de Orange), al norte del Vaal (el Transvaal, que se convirtió en la República de Sudáfrica en 1856) y en la costa sureste (Natal), pero, pese a los intentos de los bóers por aislarse de los británicos, el conflicto continuó a lo largo de todo el siglo. Además de los conflictos entre británicos y bóers, ambos grupos tenían que enfrentarse a menudo con tribus africanas, encuentros que tarde o temprano acababan en la derrota de los nativos. Algunas tribus fueron casi exterminadas, y aquellas que sobrevivieron fueron reducidas a un estado de servidumbre no muy diferente de la esclavitud.

Al principio, los asentamientos de los bóers y de los británicos eran principalmente agrícolas, pero en 1867 el descubrimiento de diamantes provocó una gran afluencia de buscadores de tesoros de todo el mundo. En 1886 se descubrió oro en el Transvaal. Estos acontecimientos alteraron por completo las bases económicas de las colonias e intensificaron las rivalidades políticas. También ayudaron a la subida al poder de una de las personas que más influyó en la historia de África, Cecil Rhodes (1853-1902). De nacionalidad inglesa, Rhodes llegó a África en 1870 a la edad de diecisiete años y no tardó en hacer fortuna en las minas de diamantes. En 1887 organizó la Compañía Británica de Sudáfrica y en 1889 obtuvo una concesión del gobierno británico que le otorgaba amplios derechos y poder de gobierno sobre el vasto territorio al norte de la región del Transvaal, que más tarde se llamaría Rhodesia.

No satisfecho con los meros beneficios económicos, Rhodes tomó parte activa en la política y se convirtió en ardiente portavoz de la expansión imperialista. En 1880 entró a formar parte del cuerpo legislativo de la colonia del Cabo y diez años después se convirtió en primer ministro de la colonia. Una de sus mayores ambiciones fue construir un ferrocarril «del Cabo al Cairo», todo él en territorio británico. El presidente de la República de Sudáfrica Paul Kruger rehusó entrar a formar parte de una Unión Sudafricana, y negó asimismo el permiso para que el ferrocarril

cruzara el Transvaal. Acto seguido, Rhodes maquinó un complot para derrocar a Kruger y anexionarse su país. La conspiración fracasó; el gobierno británico de Londres negó tener cualquier conocimiento de la conspiración y obligó a Rhodes a dimitir. Con esto pretendía sinceramente evitar la guerra con los bóers, pero los extremistas de ambos bandos radicalizaron la situación, y en octubre de 1899 empezó la guerra de los bóers o guerra de Sudáfrica.

Los británicos, que solo tenían 25.000 soldados en Sudáfrica cuando comenzó la guerra, sufrieron varias derrotas, pero finalmente recibieron refuerzos e invadieron y se anexionaron tanto el Transvaal como el Estado Libre de Orange. Poco después el gobierno británico cambió su política de represión por la de reconciliación, restauró el gobierno autónomo y fomentó el movimiento de unión con la colonia del Cabo y Natal, que los británicos se habían anexionado con anterioridad. En 1910 la Unión Sudafricana pasó a ser, como Canadá, Australia y Nueva Zelanda, un dominio totalmente autónomo dentro del Imperio británico.

Antes de 1880 la única posesión europea en África, aparte de la Sudáfrica británica y unos pocos puestos comerciales costeros que databan del siglo XVIII o antes, era la Argelia francesa. Carlos X emprendió la conquista de Argelia en 1830 en un intento de obtener apoyo popular para su régimen. Este intento llegó demasiado tarde para salvar su trono y dejó una herencia de conquistas inacabadas a sus sucesores. Hasta 1879 no sustituyó un gobierno civil a las autoridades militares. Para entonces los franceses habían empezado a extender sus asentamientos desde la costa oeste africana. A finales del siglo habían conquistado y anexionado un inmenso y poco poblado territorio (que comprendía la mayor parte del desierto del Sáhara) que bautizaron con el nombre de África Occidental Francesa. En 1881 las incursiones en la frontera de Argelia por parte de tribus tunecinas proporcionaron la excusa para invadir Túnez y establecer un «protectorado». Los franceses redondearon su imperio norteafricano en 1912 estableciendo un protectorado sobre la mayor parte de Marruecos (España reivindicaba la posesión de la pequeña esquina septentrional) tras larguísimas negociaciones diplomáticas, especialmente con Alemania (figura 13.1).

Mientras tanto, acontecimientos más trascendentales tenían lugar en el extremo oriental del África islámica. La apertura del canal de Suez por una compañía francesa en 1869 revolucionó el mundo del comercio y también puso en peligro el «cordón umbilical» que unía a India con Gran Bretaña, o así se lo pareció a los británicos. Gran Bretaña no solo no había participado en la construcción del canal, sino que además se había opuesto a él. Pero una vez que el canal se abrió, la búsqueda de control tanto sobre él como sobre sus proximidades para evitar que cayera en manos de una potencia enemiga se convirtió en uno de los principios cardinales de la política exterior británica. Este propósito se vio favorecido de modo fortuito por las dificultades financieras del jedive (rey) de Egipto. El jedive y sus predecesores, en un intento por convertir a Egipto en una gran potencia, habían contraído enormes deudas con inversores europeos (sobre todo franceses y británicos), habiendo destinado los fondos a propósitos tales como una tentativa fallida de industrialización, la construcción del canal de Suez y un intento de conquista de Sudán. Esta apurada situación financiera permitió a Benjamin Disraeli, el primer ministro británico, comprar en nombre del gobierno británico las acciones del jedive en la compañía del canal a finales de 1875. En un intento de poner cierto orden en las caóticas finanzas del país (que llegó a suspender el pago de su deuda en 1876), los gobiernos inglés y francés enviaron consejeros financieros que no tardaron en constituir el gobierno efectivo. El resentimiento egipcio por la

dominación extranjera dio lugar a violentos disturbios y a la pérdida de vidas y propiedades europeas. Para restaurar el orden y proteger el canal, los británicos bombardearon Alejandría en 1882 y desembarcaron una fuerza expedicionaria.

El primer ministro británico —de nuevo W. E. Gladstone, del partido liberal— aseguró a los egipcios y al resto de las grandes potencias (que habían sido invitadas a participar en la acción, pero declinaron el ofrecimiento) que la ocupación sería temporal. Sin embargo, una vez allí, los británicos se encontraron, a su pesar, con que no podían retirarse tan fácil o alegremente. Además de la continua agitación nacionalista, los británicos heredaron del gobierno del jedive la conquista inacabada del Sudán. En pos de este objetivo, que parecía estar justificado por la importancia del Alto Nilo para la economía egipcia, los británicos toparon con los franceses, que se estaban expandiendo hacia el este desde sus posesiones del oeste de África. En 1898, en Fashoda, fuerzas francesas y británicas llegaron a encontrarse frente a frente con los sables desenvainados, pero unas apresuradas negociaciones en Londres y París evitaron que se desencadenaran hostilidades reales. Por fin los franceses se retiraron, abriendo paso al dominio británico en lo que se acabó conociendo como el Sudán angloegipcio.

Uno a uno los teóricos estados vasallos del sultán turco a lo largo de la costa norteafricana le habían ido siendo arrebatados hasta quedar solamente Trípoli, una larga franja de costa estéril con un interior aún más estéril. Italia, su vecino europeo más cercano, había llegado igualmente tarde al imperialismo como a constituirse en nación. Había logrado hacerse solo con unas pocas y estrechas franjas en la costa oriental africana y había sido rechazada de forma humillante cuando intentó conquistar Etiopía en 1896. Contemplaba con envidia amarga e impotente cómo otras naciones recogían sus frutos imperiales. En 1911, tras haber concertado cuidadosamente acuerdos con las otras grandes potencias para tener libertad de movimiento, Italia provocó una disputa con Turquía, dio un ultimátum imposible y acto seguido ocupó Trípoli. La guerra fue una especie de farsa, ya que ninguno de los dos lados desplegaba las fuerzas necesarias para vencer al otro. Sin embargo, la amenaza de una nueva insurrección en los Balcanes persuadió a los turcos a hacer las paces en 1912. Cedieron Trípoli a Italia y los italianos la rebautizaron con el nombre de Libia.

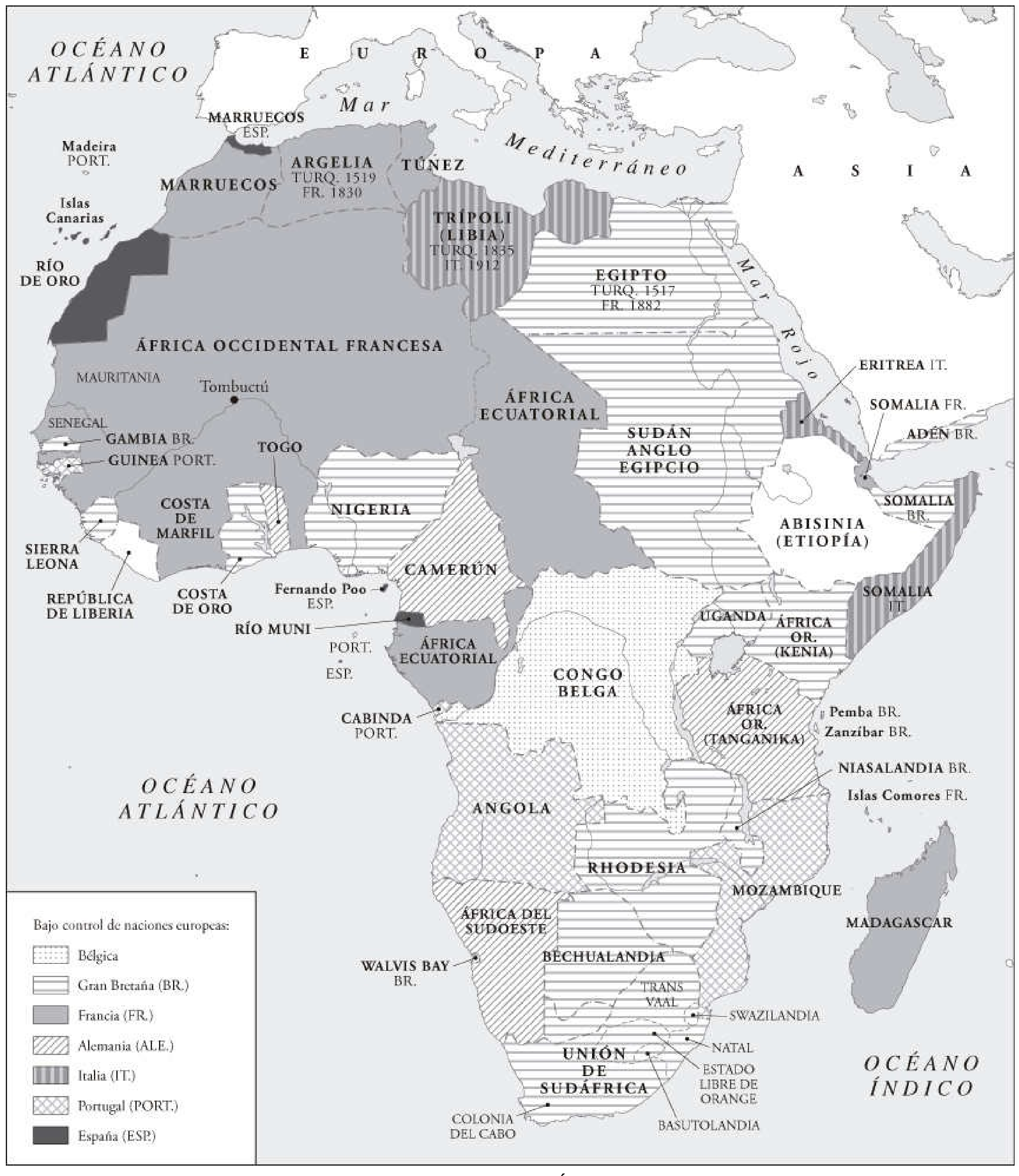


Figura 13.1 El reparto de África en 1914.

África central fue la última zona del «continente oscuro» que se abrió a la penetración europea. Su inaccesibilidad, su inhóspito clima y sus exóticas flora y fauna fueron causa de este apodo y de su extraordinaria fama. Con anterioridad al siglo XIX las únicas reivindicaciones europeas en la región eran las de Portugal: Angola en la costa oeste y Mozambique en la costa este. Exploradores como el misionero escocés David Livingstone y el periodista angloamericano H. M. Stanley despertaron cierto interés durante los decenios de 1860 y 1870. En 1876 el rey

Leopoldo de Bélgica organizó la Asociación Internacional para la Exploración y Civilización de África Central, y contrató a Stanley para que estableciera asentamientos en el Congo. En Alemania, la agitación por la empresa colonial desembocó en la formación de la Sociedad Germanoafricana en 1878 y la Sociedad Colonial Alemana en 1882. Un Bismarck reacio se permitió convertirse a la causa del colonialismo por razones políticas internas. El descubrimiento de diamantes en Sudáfrica animó a la exploración con la esperanza de descubrimientos similares en África central. Finalmente, la ocupación francesa de la ciudad de Túnez en 1881 y la ocupación británica de Egipto en 1882 provocaron un maremágnum de reivindicaciones y concesiones.

Los repentinos y apresurados afanes por hacerse con territorios crearon fricciones que podrían haber llevado a la guerra. Para evitar esta posibilidad y obstaculizar, de paso, las demandas británicas y portuguesas, Bismarck y Jules Ferry, el primer ministro francés, convocaron una conferencia internacional sobre asuntos africanos en Berlín, en 1884. Catorce naciones, entre ellas Estados Unidos, enviaron representantes. Los conferenciantes acordaron varias resoluciones piadosas, incluido un llamamiento para la supresión del comercio de esclavos y de la esclavitud, que todavía se practicaban en África, y lo que fue más importante, reconocieron el Estado Libre del Congo encabezado por Leopoldo de Bélgica —un resultado de su Asociación Internacional— y sentaron las normas básicas para futuras anexiones. La norma más importante disponía que una nación debía ocupar de forma efectiva el territorio para que su reivindicación fuese reconocida.

De esta manera el continente oscuro fue dividido y sometido. Antes del estallido de la Primera Guerra Mundial solo Etiopía y Liberia, fundada por esclavos americanos emancipados en la década de 1830, conservaban su independencia. Ambas eran oficialmente cristianas. Sin embargo, una cosa fue la anexión y otra bien distinta el asentamiento y el desarrollo efectivos. Los súbditos africanos tendrían que esperar mucho tiempo antes de recibir los frutos, si es que recibieron alguno, de la tutela europea. Mientras tanto, las diversas colonias africanas expandieron su producción agrícola y minera para exportar materias primas y productos tropicales a la economía mundial en expansión, si bien principalmente a través de sus gobernantes europeos. Los cálculos de Maddison respecto del PIB per cápita por regiones mundiales muestran mejoras graduales en la renta per cápita africana entre 1820 y 1870 y de nuevo en 1913. Pero África era la región más pobre del mundo en los tres períodos, y la brecha entre esta y el resto del mundo siguió ensanchándose.

5. Causas del imperialismo

Asia y África no fueron las únicas áreas sujetas a la explotación imperialista, y tampoco fueron las naciones de Europa las únicas que se dedicaron a esta. Una vez que Japón adoptó la tecnología occidental, siguió una política imperialista muy parecida a la de Europa. Estados Unidos, a pesar de las fuertes críticas dentro de su propio país, se embarcó en una política de colonialismo antes de que terminara el siglo. Algunos dominios británicos fueron mucho más agresivamente imperialistas que la propia madre patria. La expansión de Sudáfrica, por ejemplo, se produjo en su mayor parte por la iniciativa sudafricana y casi siempre en contra de los deseos y las instrucciones explícitas del gobierno de Londres. La anexión británica del sureste de Nueva

Guinea en 1884, después de que los holandeses hubieran reclamado la mitad occidental y los alemanes el noreste, fue un resultado directo de la agitación promovida por el gobierno de Queensland en Australia.

Se hace en ocasiones una distinción entre imperialismo y colonialismo. De acuerdo con eso, ni Rusia ni Austria-Hungría tenían colonias en ultramar, pero ambos eran imperios en el sentido de que gobernaban a otros pueblos sin su consentimiento. Las potencias imperiales no establecieron colonias en China, y, sin embargo, esta se hallaba claramente sometida al dominio imperial. Los países de Latinoamérica no sufrieron nuevas tentativas de conquista por parte de potencias extranjeras, pero a menudo se dijo que formaban parte de los imperios no oficiales de Gran Bretaña y Estados Unidos como resultado de la dependencia económica y el control financiero.

Las causas del imperialismo fueron variadas y complejas. No hay una teoría única para explicar todos los casos. Una de las explicaciones más populares del imperialismo moderno lo relaciona con la necesidad económica. De hecho, el imperialismo moderno ha sido llamado «imperialismo económico», como si las anteriores formas de imperialismo no hubieran participado de ese carácter. Una de tales explicaciones es como sigue: 1) la competencia en el mundo capitalista se hace más intensa, lo que da lugar a la formación de empresas a gran escala y la eliminación de las pequeñas; 2) el capital se acumula en las grandes empresas cada vez con mayor rapidez y, como el poder adquisitivo de las masas es insuficiente para comprar todos los productos de la industria a gran escala, los beneficios disminuyen, y 3) como el capital se acumula y la producción de las industrias capitalistas no se vende, los capitalistas recurren al imperialismo para hacerse con el control político en áreas en las que pueden invertir el capital acumulado y vender sus productos excedentes.

Esta es la esencia de la teoría marxista del imperialismo, o más bien de la teoría leninista, ya que Marx no previó el rápido desarrollo del imperialismo aunque vivió hasta 1883. Basándose en los fundamentos de la teoría marxista y modificándola en algunos casos, Lenin publicó su teoría en 1915 en su muy conocido opúsculo *El imperialismo, fase superior del capitalismo.*

Lenin no fue de ningún modo el primero en exponer una interpretación económica del imperialismo. Se inspiró considerablemente en el británico John A. Hobson, liberal crítico del imperialismo, quien a su vez adoptó, en forma revisada, muchos de los argumentos de los defensores del imperialismo. Uno de ellos era el capitán A. T. Mahan, oficial de la marina americana, autor de la máxima: «El comercio sigue a la bandera». Jules Ferry, político francés que llegó a ser dos veces primer ministro, fue responsable en buena medida de las mayores adquisiciones coloniales de Francia. Curiosamente, Ferry no utilizó argumentos económicos para defender sus acciones ante la Asamblea francesa; hizo hincapié en el prestigio de Francia y sus necesidades militares. Solo después de haberse retirado para siempre del cargo, escribió libros en los que ponía de relieve los beneficios económicos que Francia supuestamente obtendría de su imperio colonial.

Los partidarios del imperialismo argumentaban que, además de ofrecer nuevos mercados y salidas al capital sobrante, las colonias proporcionarían nuevas fuentes de materias primas y servirían como válvulas de escape para la creciente población de las naciones industriales. El argumento de que las colonias servirían para aliviar el excedente de población es claramente una falacia. La mayor parte de las colonias estaban situadas en climas que los europeos encontraban

opresivos, y la mayoría de los emigrantes prefería ir a países independientes, como Estados Unidos y Argentina, o a los territorios autónomos del Imperio británico. Es cierto que las colonias en algunos casos podían ser nuevas fuentes de materias primas, pero el acceso a ellas (o a cualquier mercancía comparable) no exigía un control político. De hecho, los mayores proveedores en ultramar de materias primas para la industria europea eran América del Norte y del Sur y los dominios autónomos de Australasia.

La justificación de las colonias como mercados para el excedente de los productos manufacturados también era una falacia. Las colonias no eran necesarias para este propósito ni tampoco se utilizaban para ello una vez eran adquiridas. Antes de 1914 poco más del 10% de las exportaciones francesas iba a sus colonias a pesar de su estatus privilegiado. La población de las colonias estaba demasiado dispersa y era demasiado pobre como para constituir un mercado importante. Por otra parte, y como en el caso de las materias primas, esto tampoco exigía el control político. La India británica sí fue un gran mercado, pues a pesar de su pobreza compraba grandes cantidades de productos europeos, y no solamente de Gran Bretaña. Los alemanes vendieron mucho más en India que en todas sus colonias juntas, y Francia vendió más en India que en Argelia. A pesar de sus aranceles proteccionistas, las naciones industriales e imperialistas de Europa continuaban comerciando unas con otras de forma predominante. El mayor mercado exterior para la industria alemana era Gran Bretaña, y uno de los mayores mercados para la industria británica era Alemania. Francia era el mayor proveedor y el mayor cliente de Gran Bretaña y Alemania. Estados Unidos era también un gran cliente y proveedor de los países europeos.

Quizá el argumento más importante para considerar el imperialismo un fenómeno económico tenía que ver con la inversión del excedente de capital, al menos según la teoría marxista, pero aquí de nuevo los hechos no respaldaban la lógica. Gran Bretaña poseía el imperio más grande y las mayores inversiones en el extranjero, pero más de la mitad de las inversiones extranjeras se hacían en países independientes y en territorios autónomos. Menos del 10% de las inversiones francesas anteriores a 1914 fueron a sus colonias; los franceses invirtieron sobre todo en otros países europeos: solamente Rusia, en sí misma una nación imperialista, se llevó más de una cuarta parte de las inversiones francesas en el extranjero. Las inversiones alemanas en sus propias colonias fueron insignificantes. Algunas de las naciones imperialistas eran en realidad deudoras; además de Rusia, lo eran también Italia, España, Portugal, Japón y Estados Unidos.

Si la interpretación económica del imperialismo no puede explicar su irrupción a finales del siglo XIX, ¿cómo puede explicarse? La mayor responsabilidad reside en el más puro oportunismo político, combinado con un creciente nacionalismo agresivo. La conversión de Disraeli al imperialismo (al comienzo de su carrera había sido antiimperialista) estuvo motivada principalmente por la necesidad de encontrar nuevas cuestiones en las que oponerse al liberal Gladstone. Bismarck alentó el imperialismo francés como un modo de desviar las ideas de desquite francesas contra Alemania, pero en un principio lo rechazó para la propia Alemania; cuando al fin se dejó convencer, lo hizo con el objeto de fortalecer su propia posición política y desviar la atención sobre los problemas sociales en Alemania.

El poder político y la conveniencia militar también desempeñaron un papel importante. La política imperial británica a lo largo del siglo fue dictada sobre todo por la supuesta necesidad de proteger las fronteras de India y sus líneas vitales de comunicación. Esto explica la conquista

británica de Birmania y Malaya, Beluchistán y Cachemira, así como la participación británica en el Cercano y Medio Oriente. La ocupación de Egipto, emprendida de forma reacia por Gladstone con la promesa de una pronta retirada, se juzgó necesaria para proteger el canal de Suez. Otras naciones emularon a la triunfante Gran Bretaña con la esperanza de obtener beneficios similares o con el simple propósito de aumentar el prestigio nacional.

Asimismo, el clima intelectual de finales del siglo XIX, fuertemente influido por el darwinismo social, favoreció la expansión europea. Aunque Herbert Spencer, el máximo exponente del darwinismo social, fue un declarado antiimperialista, otros aplicaron sus argumentos de la «supervivencia de los más aptos» a la lucha imperialista. Theodore Roosevelt habló con solemnidad del «destino manifiesto», y la frase de Kipling «la razas inferiores sin ley ni orden» reflejaba la típica actitud europea y americana hacia las razas que no fueran la blanca. No obstante, las raíces históricas del racismo y el etnocentrismo europeos son mucho más profundas de lo que supone la biología darwiniana. La actividad misionera cristiana misma era una expresión de las viejas creencias sobre la superioridad moral y cultural europea u occidental. A lo largo de su historia —al menos, hasta mediados del siglo XX— europeos y cristianos han sido expansionistas y evangelizadores. En último término, el imperialismo moderno debe considerarse como un fenómeno psicológico y cultural tanto como político o económico.

6. Reacción a la globalización, 1890-1914

Al comienzo de 1914, más personas vivían en el mundo que nunca antes, y disfrutaban de un nivel de vida más alto por término medio que nunca antes. (¡Lo mismo se diría de nuevo en 2007, cuando también era cierto, y cuando los eventos subsiguientes también resultaron ser desastrosos para gran parte del mundo!). Pero la prosperidad económica en los países industrializados y las ascendentes rentas medias en el resto del mundo no trajeron la felicidad general. Ya en 1820 las regiones del mundo divergían ampliamente en términos de población y renta per cápita, pero la divergencia simplemente se mantuvo en ascenso hasta el estallido de la guerra en 1914. Los esfuerzos de Angus Maddison y sus colegas en medir tanto la población como el producto per cápita, resumidos en las tablas 13.1 y 13.2, dan indicadores cuantitativos de lo divergente que era el aumento de la población, y en especial el crecimiento de la renta per cápita, en todas las regiones del mundo. La desigualdad entre las principales naciones industriales y el resto del mundo, ya evidente en 1820, siguió ampliándose en 1870 y sobre todo hasta 1913. La desigualdad dentro de los países del núcleo industrial también aumentó, lo que creó asimismo más tensiones internas.

Tabla 13.1 PIB per cápita en dólares Geary-Khamis internacionales 1990

Región	*1820*	*1870*	*1913*
Europa occidental	1.528	2.141	3.747
Europa oriental	683	953	1.726
Vástagos occidentales*	1.302	2.419	5.233

Latinoamérica	628	776	1.552
Japón	669	737	1.387
China	600	530	552
India	500	533	673
África	486	648	908
Mundo	712	884	1.543

* Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos.
FUENTE: Maddison Project, http://www.ggdc.net; PIB per cápita actualizado por J. Bolt y J. L. van Zanden, *The First Update of the Maddison Project. Re-Estimating Growth Before 1820*, Maddison Project Working Paper 4, 2013.

Tabla 13.2 Población (millones, mediados de año)

Región	*1820*	*1870*	*1913*
Europa occidental	133	188	261
Europa oriental	37	44	54
Antigua URSS	55	74	89
Vástagos occidentales*	11	27	46
Latinoamérica	22	32	40
Japón	31	34	52
China	381	412	437
India	209	253	304
África	74	90	125
Mundo	1.042	1.276	1.793

* Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos.
FUENTE: Base de datos original de Maddison, Maddison Project (2008), www.ggdc.net.

Las crecientes tensiones creadas por la expansión del crecimiento económico moderno en todo el mundo, sobre todo en el período de 1890 a 1914, condujeron, al igual que en el período comprendido entre 1990 y 2014 un siglo más tarde, a una «reacción a la globalización». Señales de la creciente reacción siguieron apareciendo a lo largo de diversas dimensiones económicas. En el comercio internacional hubo elevados y persistentes aranceles; en el ámbito del trabajo internacional hubo restricciones a la inmigración en los países receptores y movimientos laborales y legislación en los países emisores; y en el capital internacional hubo cambios en los patrones monetarios y una creciente confianza en las fuentes de ahorros nacionales que condujeron a la Primera Guerra Mundial. Ninguna de estas políticas económicas, sin embargo, puede verse como la causa de la Gran Guerra que arruinó la economía mundial entre 1914 y 1918; otros motivos de carácter político llevaron a los gobernantes de las grandes potencias de Europa a ir paso a paso hasta dentro de ese atolladero. Las políticas económicas que precedieron al conflicto, sin embargo, tuvieron consecuencias que con el tiempo determinarían el resultado de

la Primera Guerra Mundial, así como las subsiguientes políticas que llevaron a la Segunda Guerra Mundial. De modo que ¿cómo afectó la reacción global a las asignaciones de comercio, trabajo y capital por toda la economía mundial en los años previos a 1914?

La señal más obvia de la reacción es el predominio de aranceles por todo el mundo a medida que el comercio se expandía. Jeffrey G. Williamson[26] argumenta que se trataba de esfuerzos racionales por parte de las respectivas élites políticas para proteger sus bases económicas nacionales de los efectos de la competencia extranjera, aunque sus esfuerzos se vieron socavados por continuas caídas en los costes de transporte y los precios de los productos manufacturados (figura 13.2). Argumenta además que el aumento de la exportación de mercancías primarias a los países más desarrollados por parte del mundo no industrializado beneficiaba principalmente a las élites locales. Entre las clases medias existentes, concentradas en la producción artesanal textil y de utensilios domésticos, las rentas y el estatus cayeron al tiempo que sus productos eran desplazados por artículos más baratos y superiores procedentes de los países más desarrollados. El aumento de la desigualdad de la renta dentro del tercer mundo, y sobre todo en Asia y África, fue el resultado, lo cual creó una asociación entre comercio y pobreza para la mayor parte de la población. Los tardíos intentos de proteger la fabricación nacional, de manera más destacada en Estados Unidos y América Latina, eran esfuerzos por fortalecer industrias nacientes. En la periferia europea, los aranceles proteccionistas tuvieron el efecto de alentar la inversión directa exterior por parte de empresas multinacionales para establecer fábricas tras los muros de los nuevos aranceles, lo que ayuda a explicar sus relativos éxitos en mantener el ritmo con los países más desarrollados. Los continuos altos aranceles en Latinoamérica reflejan las débiles bases fiscales de los gobiernos, así como la necesidad de financiar repetidas guerras sobre fronteras inestables dentro del antiguo Imperio español. Mientras tanto, India, China y Japón fueron capaces de financiar a sus gobiernos centrales basándose en unos impuestos sobre la tierra bien establecidos, a los cuales hubo una fuerte resistencia tanto en América Latina como en las zonas de asentamiento reciente. Pero las respuestas por parte de los gobiernos en todas partes estuvieron determinadas por las élites políticas, más interesadas en mantener su poder que en mejorar la condición de las clases trabajadoras. Sin embargo, en los inicios del siglo XX todos los aranceles estaban cayendo, incluso después de la imposición de la Dingley Tariff en Estados Unidos en 1898.

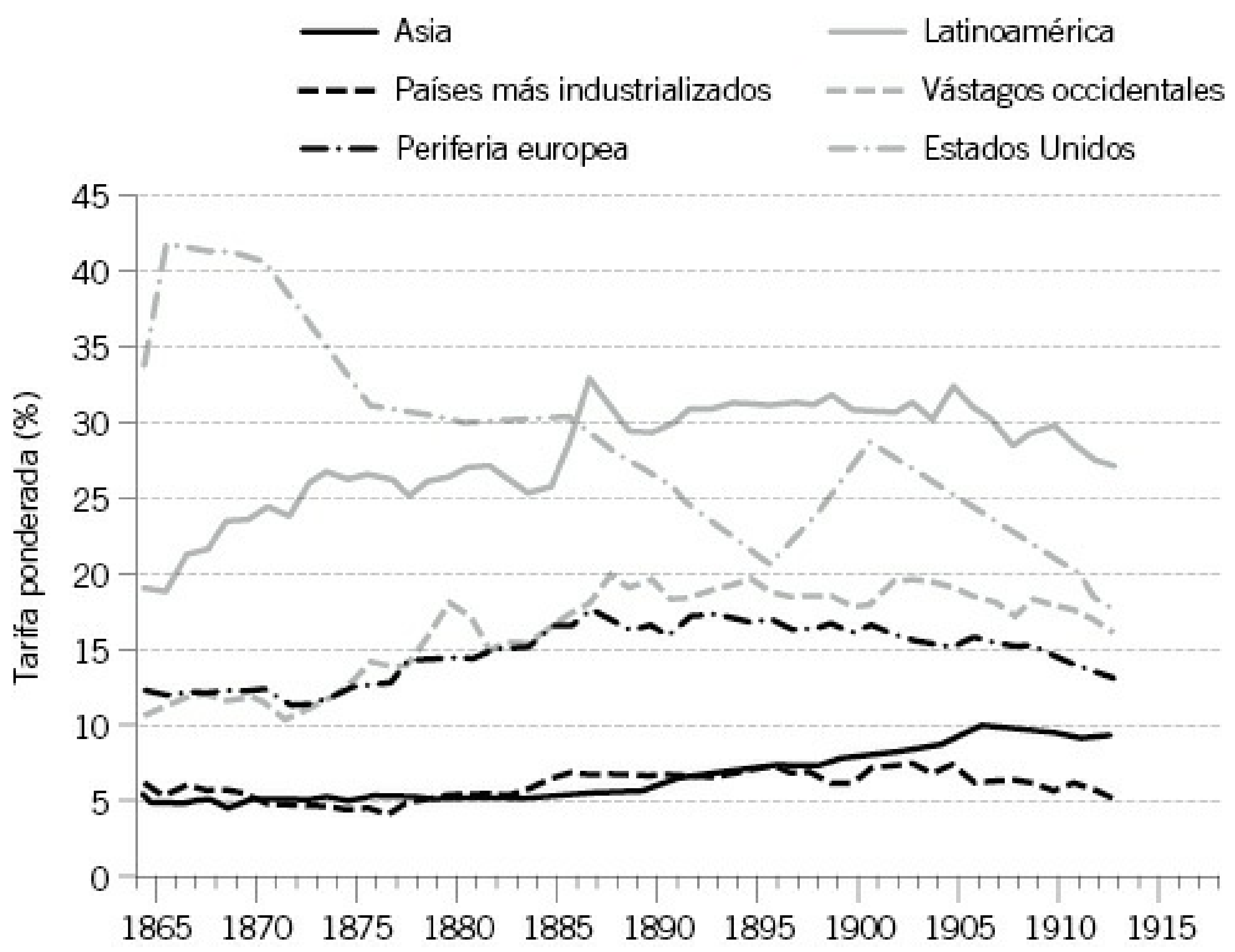


Figura 13.2 Tarifas promedio no ponderadas, 1865-1913. Coastworth y Williamson, «Always Protectionist? Latin-American Tariffs from Independence to Great Depression», *Journal of Latin American Studies*, 36:2, mayo, 2004, p. 210.

Las restricciones a la inmigración se manifestaron en cada uno de los principales países receptores a lo largo de todo el siglo XIX, pero estuvieron impulsadas por discriminación racial contra los migrantes asiáticos, no los europeos. Cuando Argentina, Australia, Brasil, Canadá y Estados Unidos hacían más estrictas sus políticas de inmigración, en general era para proteger a los existentes trabajadores no cualificados de la posterior competencia en los salarios. Los inmigrantes más cualificados eran realmente una valiosa importación de capital humano para los países receptores, sobre todo para Estados Unidos, Australia y Canadá. Estos fueron los reales hallazgos de los que informó la Comisión Dillingham creada en 1907 por el Congreso estadounidense para examinar el impacto de la inmigración reciente sobre la economía del país. Sin embargo, basándose en el testimonio de sus miembros constituyentes, los congresistas concluyeron que los inmigrantes del sur y el este de Europa suponían una seria amenaza para la sociedad y la cultura americanas. De acuerdo a ello, el Congreso aprobó unas leyes de inmigración cada vez más restrictivas, que empezaron en 1917 y culminaron con la National Origins Formula en 1929.

La intensificación del comercio internacional, la mayor facilidad para viajar, y, hacia el cambio de siglo, la comunicación inmediata a través de cables telegráficos transcontinentales y

transoceánicos hizo que las élites de todas partes tuvieran conocimiento de las crecientes divergencias. Además de los masivos movimientos de personas procedentes del este y el sur de Europa hacia las oportunidades de empleo en las zonas de asentamiento reciente, había miles de trabajadores indios y chinos que respondieron a la demanda de trabajo en las islas del Caribe, aptas para la producción de azúcar, plátanos o café, o en el sur de Birmania, Vietnam y el centro de Tailandia, para difundir el cultivo de arroz. En consecuencia, la insatisfacción de la élite con la pérdida de estatus de un país en relación con las principales naciones industriales pronto se transmitió a la población en general.

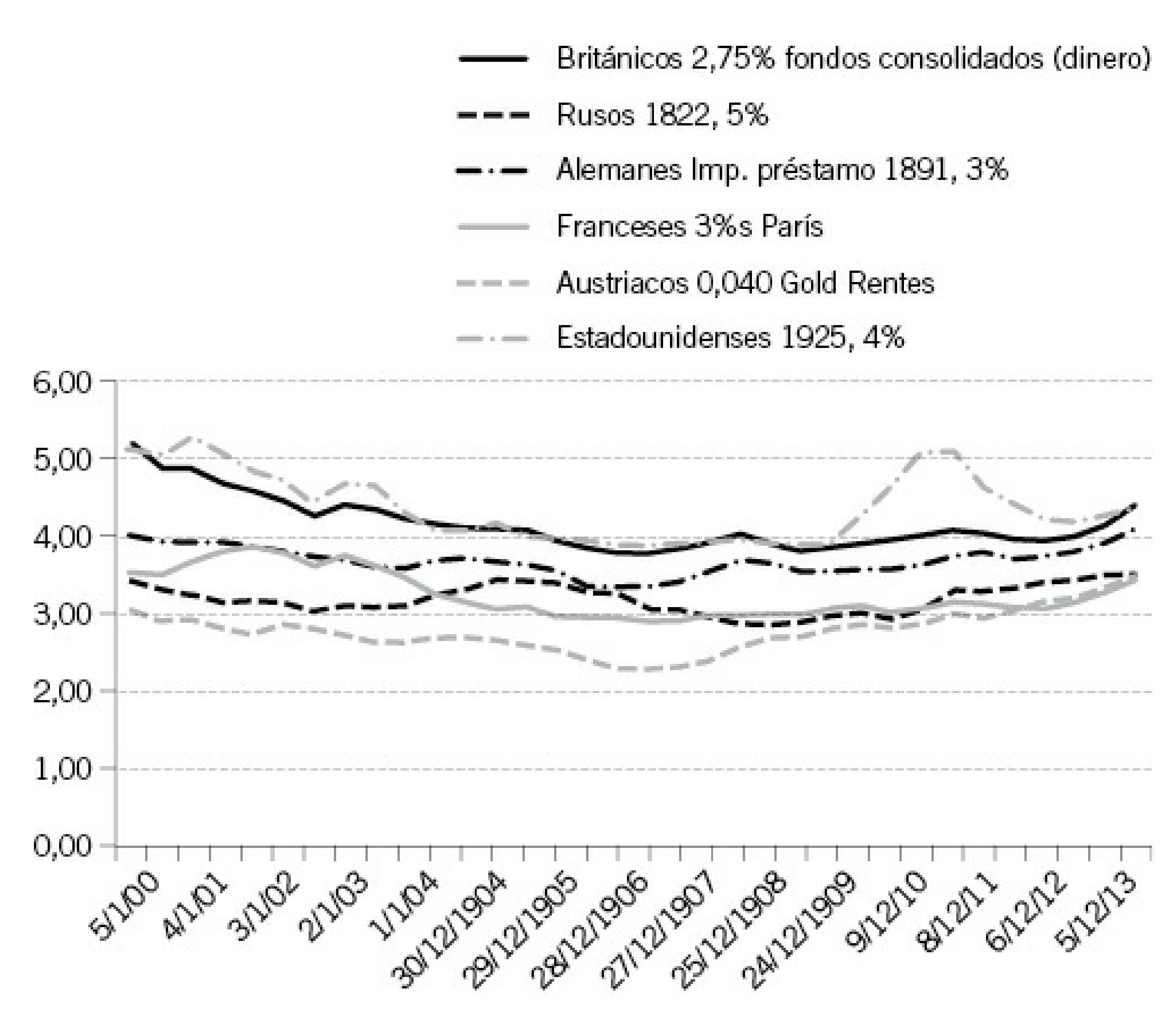


Figura 13.3 Rendimientos de los bonos soberanos de grandes potencias, 1900-1914. Revista *The Economist* (datos amablemente compartidos por Niall Ferguson).

La inquietud económica por parte de las élites de negocios y las autoridades gubernamentales, sin embargo, se habría visto reflejada en los mercados bursátiles del mundo, que ponían precio a diario a los bonos y las acciones de los gobiernos y las compañías más intensamente implicados en la economía global. Un análisis detallado del movimiento de los precios de los bonos soberanos según figuran en las bolsas de Londres, París y Berlín muestra que mientras que las

revoluciones (1848), las guerras (1854, 1866 y 1870) y los cambios de gobiernos alteraban los precios de los bonos estatales en los inicios del siglo XIX, en 1880 los mercados de bonos estaban bastante estables. Ciertamente, la figura 13.3 muestra el efecto de la derrota rusa en la guerra ruso-japonesa (1905) y la revuelta nacional que condujo a las Reformas Stolypin. El rendimiento de los bonos de oro de Austria-Hungría subió con la continua agitación en los Balcanes. Los otros rendimientos se movieron muy cerca en conjunto, alzándose ligeramente por encima del período como consecuencia de la general inflación del oro a nivel mundial. Para los inversores informados que invertían en estos bonos soberanos a largo plazo, no había motivo para una indebida alarma por causa de la «reacción a la globalización», mucho menos por la posibilidad de una guerra generalizada entre las potencias europeas hasta finales de julio en 1914 (figura 13.3).

Esto fue reconocido en la época en el libro superventas *The Great Illusion* [*La gran ilusión*] (1910), de Norman Angell, que dejaba claro a todos que la intensidad del comercio entre las principales potencias del mundo, esencialmente Europa occidental y Norteamérica, hacía que la idea de una guerra entre ellas fuese irracional. Únicamente unos líderes delirantes pensarían siquiera en emprender acciones que condujesen a un enfrentamiento armado. Sin embargo, ahora sabemos que dichos líderes sí existían, y lo peor de todo, ocupaban puestos de autoridad en cada una de las grandes potencias del momento. Una vez que empezó la guerra, largos años de preparación para el conflicto militar por parte de cada una de las potencias europeas se pusieron en acción, mientras los políticos aprovechaban las largo tiempo enconadas preocupaciones de sus electorados locales para obtener apoyo con vistas al esfuerzo bélico.

---

25 S. B. Saul, *Studies in British Overseas Trade, 1870-1914 (1960),* Liverpool, Liverpool University Press, p. 58.

26 Jeffrey G. Williamson, *Trade and Poverty: When the Third World Fell Behind,* Cambridge, MA: MIT Press (2011).

14. La desintegración económica internacional, 1914-1945

Un cambio económico fundamental normalmente se produce en un período de tiempo largo. Los cambios en la población, los recursos, la tecnología e incluso las instituciones pueden originar consecuencias durante años, décadas e incluso siglos. Los cambios políticos, en cambio, pueden ocurrir de forma bastante brusca, en un período de días o de semanas, trayendo aparejados en ocasiones también bruscos cambios económicos. Este fue el caso de la Primera Guerra Mundial. El complejo, pero frágil, sistema de división internacional del trabajo que había ido creciendo gradualmente a lo largo del siglo hasta agosto de 1914, y que había proporcionado niveles de bienestar sin precedentes e incluso riqueza a las poblaciones de Europa y de algunos puestos avanzados de la civilización occidental en ultramar, se desintegró de repente con el estallido de la guerra. Tras más de cuatro años de la guerra más destructiva jamás vista hasta el momento, los líderes políticos mundiales buscaron una «vuelta a la normalidad», pero, al igual que un jarrón hecho añicos, la economía mundial no podía recomponerse fácilmente.

1. Consecuencias económicas de la Primera y Segunda Guerras Mundiales

La economía mundial anterior a 1914 estaba dominada, en sentido literal y figurado, por Europa (sobre todo Europa occidental) y Estados Unidos. En términos políticos, los imperios de ultramar de las naciones occidentales europeas —sobre todo Gran Bretaña, Francia y Alemania, pero también los Países Bajos, Bélgica, Dinamarca e Italia— junto con el vasto territorio de la Rusia imperial les daba el control de más de tres cuartas partes de la superficie de la Tierra y casi una fracción tan grande de la población mundial. Desde el punto de vista económico, Europa y Estados Unidos (sin sus imperios) sumaban bastante más de la mitad de la producción y el comercio totales. La tabla 14.1 muestra la distribución porcentual referida al PIB mundial, y la tabla 14.2 muestra que el predominio europeo-americano en el comercio era incluso mayor que su predominio en la producción.

Tabla 14.1 Porcentajes de participación regionales del PIB mundial, 1913 y 1950

	1913	*1950*
Mundo	100,0	100,0
Europa occidental	33,5	26,3
Vástagos occidentales*	21,7	30,6

Japón	2,6	3,0
Asia (Japón excluido)	21,9	15,5
Latinoamérica	4,5	7,9
Europa oriental y antigua URSS	13,1	13,1
África	2,7	3,6

* Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos.
FUENTE: Angus Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective,* París, 2001, p. 127.

Tabla 14.2 Porcentajes de participación regionales de las exportaciones mundiales, 1913 y 1950

	1913	*1950*
Mundo	100,0	100,0
Europa occidental	60,2	41,1
Vástagos occidentales*	12,9	21,3
Asia	10,8	14,1
Latinoamérica	5,1	8,5
Europa oriental y antigua URSS	4,1	5,0
África	6,9	10,0

* Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos.
FUENTE: Angus Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective,* París, 2001, p. 127.

La Primera Guerra Mundial y su concomitante, las revoluciones rusas de 1917, provocaron cambios fundamentales en esta estructura. La Rusia zarista desapareció, ocupando su lugar la Unión Soviética, con una forma nueva de organización económica. El imperio Habsburgo del centro-este de Europa también desapareció, siendo reemplazado por varios estados nacionales —de nueva creación o ya existentes, pero con más territorio— económicamente desheredados y en conflicto. Alemania perdió su imperio colonial, así como una parte sustancial de su propio territorio y población. El resto de los imperios europeos explotaban sus colonias con un fervor nacionalista creciente. Europa misma disminuyó en su participación en la producción y el comercio mundiales, siendo sustituida principal, aunque no exclusivamente, por Estados Unidos, los dominios británicos y Japón. Por último, y en parte al menos como consecuencia de la guerra, las décadas de 1920 y 1930 vieron el nacimiento de las dictaduras fascistas en Italia, Alemania, y varias otras naciones europeas, también con nuevas formas de organización económica.

Antes de que fuera conocida en los libros de historia como una guerra mundial (y más tarde como la Primera Guerra Mundial), los millones de europeos que vivieron la contienda de 1914-1918 la llamaron la Gran Guerra. Vista retrospectivamente, parece un trágico preludio de la guerra de 1939-1945, pero para la generación que vivió antes de 1939 su impacto emocional, psicológico y físico claramente justificaba el nombre. Su efecto destructivo superó al de

cualquier otro acontecimiento de la historia humana hasta los ataques aéreos masivos y los bombardeos atómicos de la Segunda Guerra Mundial. Las víctimas militares ascendieron aproximadamente a 10 millones de muertos y el doble de heridos graves; las víctimas civiles directas también ascendieron a unos 10 millones, y otros 20 millones murieron del hambre y las enfermedades causadas por la conflagración. La epidemia de gripe asiática de 1918 se extendió rápidamente desde Asia a Estados Unidos y de allí a Europa y más allá, provocando una oleada de mortandad por todo el mundo. Los cálculos aproximados del coste directo en dinero de la guerra (por ejemplo, para operaciones militares) oscilan entre 180.000 y 230.000 millones de dólares (poder adquisitivo de 1914), y los costes indirectos en dinero como consecuencia de los daños en la propiedad ascienden a más de 150.000 millones de dólares. La mayoría de los daños —destrucción de casas, maquinaria y plantas industriales, minas, ganado y maquinaria agrícola, infraestructuras de transporte y comunicaciones— tuvieron lugar en el norte de Francia, Bélgica, una pequeña área del noreste de Italia y en los campos de batalla del este de Europa. La navegación transoceánica también sufrió enormes daños, sobre todo a consecuencia de la guerra submarina. Estos cálculos están sujetos a un gran margen de error, y probablemente son demasiado bajos. No se incluyen las pérdidas de producción ocasionadas por la escasez de mano de obra y de materias primas para la industria, la excesiva depreciación y reducción de plantas y maquinaria industrial por falta de mantenimiento y repuestos adecuados, ni el cultivo excesivo y la carencia de fertilizantes y de animales de tiro en la agricultura. En el este y el centro de Europa, cortadas sus relaciones económicas con el resto del mundo y además alterados por la marcha y contramarcha de los ejércitos, la caída de la producción agrícola redujo grandes áreas a extremos de miseria y hambre masivas.

Aún más perjudicial para la economía, a la larga, que la destrucción física, fue la interrupción y el trastorno de las relaciones económicas normales, que no cesó con la guerra, sino que continuó cobrándose su precio en el período de entreguerras. Con anterioridad a 1914, la economía mundial había funcionado libremente y, en conjunto, de forma eficaz. A pesar de algunas restricciones, como tarifas arancelarias, monopolios privados y cárteles internacionales, el grueso de la actividad económica, tanto nacional como internacional, estaba regulado por mercados libres. Durante la guerra, los gobiernos de cada nación beligerante y los de algunas no beligerantes impusieron un control directo sobre los precios, la producción y la asignación de mano de obra. Estos controles incentivaron de modo artificial algunos sectores de la economía y por la misma razón restringieron otros. Aunque la mayoría de los controles fueron eliminados al final de la guerra, las relaciones anteriores a la misma no se restablecieron ni rápida ni fácilmente.

Un problema todavía más grave fue el resultante de la interrupción del comercio internacional y de las modalidades de guerra económica a las cuales recurrieron los beligerantes: en especial Gran Bretaña y Alemania. Antes de la guerra, Gran Bretaña, Alemania, Francia y Estados Unidos, como naciones a la cabeza de la industria y el comercio mundiales, eran también los mayores consumidores y principales proveedores unos de otros. La relación comercial entre Alemania y los otros cesó, por supuesto, inmediatamente. Estados Unidos, en su fase neutral, intentó mantener las relaciones, pero el empeño se vio obstaculizado por las acciones de represalia tanto británicas como alemanas. Gran Bretaña, con su dominio de los mares, no tardó en imponer un bloqueo a los puertos alemanes, como lo había hecho contra Napoleón un siglo

antes. El bloqueo fue, en conjunto, bastante eficaz. No solo impidió navegar a los barcos alemanes, sino que además la flota británica hostigaba a barcos neutrales y en ocasiones confiscaba sus cargamentos. Esto causó algunas fricciones con Estados Unidos, que a la larga fueron compensadas por la respuesta alemana al bloqueo. Incapaces de atacar a la flota británica frontalmente, sobre todo después de la batalla de Jutlandia, los alemanes recurrieron a los submarinos —un nuevo instrumento bélico— en un intento de detener la corriente de suministros procedentes de ultramar a Gran Bretaña. Los submarinos evitaban a la armada británica en la medida de lo posible, pero atacaban navíos desarmados, tanto mercantes como de pasajeros, y tanto británicos como neutrales. El hundimiento del transatlántico británico *Lusitania* en las costas de Irlanda en 1915, con la pérdida de más de mil vidas (entre ellas, unas 100 americanas) originó una fuerte protesta de Estados Unidos. Durante un tiempo el alto mando alemán moderó su política, pero en enero de 1917, ansioso de doblegar a Gran Bretaña, desencadenó una guerra submarina sin restricciones. Esta fue la causa principal de la entrada de América en la guerra, lo que a su vez aseguró la victoria final de los aliados.

Estrechamente relacionada con la interrupción del comercio internacional y la imposición de controles por parte de los gobiernos, la pérdida de mercados extranjeros tuvo consecuencias todavía más duraderas. Alemania, por supuesto, estaba por completo aislada de los mercados de ultramar, y de hecho, si no hubiese contado con sus científicos e ingenieros (por ejemplo, los inventores del proceso Haber-Bosch para la fijación del nitrógeno atmosférico, componente esencial para los fertilizantes y la pólvora), se habría visto obligada a capitular mucho antes de lo que lo hizo. Pero incluso Gran Bretaña, con su control sobre los mares y su gran marina mercante, tuvo que desviar recursos de los usos normales hacia la producción de guerra. En 1918 sus exportaciones industriales habían descendido aproximadamente a la mitad del nivel anterior a la guerra. En consecuencia, las naciones de ultramar o bien se encargaban de la fabricación por sí mismas, o compraban a otras naciones de ultramar los productos que aquellas antes hubiesen comprado en Europa. Algunos países latinoamericanos y asiáticos establecieron industrias fabriles, que después de la guerra protegerían con altos aranceles. Estados Unidos y Japón, que ya habían desarrollado importantes industrias fabriles antes de la guerra, se expandieron por los mercados de ultramar antes considerados como coto exclusivo de los fabricantes europeos. Estados Unidos también aumentó en gran medida sus exportaciones a los países aliados y neutrales de Europa.

La guerra también trastocó el equilibrio de la agricultura mundial. Al aumentar enormemente la demanda de alimentos y de materias primas al mismo tiempo que ciertas áreas dejaban de producir o eran eliminadas de los mercados, la guerra estimuló la producción tanto en zonas donde ya estaba establecida, como en Estados Unidos, como en áreas relativamente vírgenes, como América Latina. Esto condujo a la superproducción y a la caída de los precios en la década de 1920. El trigo, el azúcar, el café y el caucho fueron los más vulnerables. Los agricultores americanos se lanzaron a cultivar trigo y compraron asimismo más tierras a precios que la guerra había elevado de manera considerable. Cuando los precios cayeron, muchos fueron incapaces de pagar sus hipotecas y quebraron. Malaya, el origen de gran parte del caucho natural mundial, y Brasil, que contaba con el 60 o el 70% del café mundial, intentaron subir los precios reteniendo los suministros fuera del mercado, pero cuando lo hicieron surgieron nuevos productores y los precios bajaron otra vez. Los productores de caña de azúcar del Caribe, Sudamérica, África y

Asia sufrieron, por su parte, la competencia de los productores de remolacha azucarera de Europa y Estados Unidos, subvencionados y protegidos.

Además de perder los mercados extranjeros, las naciones beligerantes de Europa perdieron también ingresos en concepto de transporte marítimo y otros servicios. La marina mercante alemana, completamente inactiva durante la contienda, tuvo que ser entregada a los aliados en concepto de pago por indemnizaciones de guerra. La guerra submarina alemana se cobró un alto precio en la flota mercante británica, mientras que Estados Unidos, con un programa de construcción de barcos en tiempo de guerra subvencionado por el Estado, se convirtió en un importante competidor en la navegación internacional por primera vez desde la guerra de Secesión. Por otra parte, Londres y otros centros financieros europeos del mismo tipo perdieron parte de sus ingresos procedentes de la banca, los seguros y demás servicios financieros y comerciales, que fueron transferidos a Nueva York y otros lugares (por ejemplo, Suiza) durante la guerra.

Otra gran pérdida provocada por la guerra fue la renta derivada de las inversiones exteriores (y en muchos casos las propias inversiones). Antes de la contienda, Gran Bretaña, Francia y Alemania eran los inversores exteriores más importantes. Como Gran Bretaña y Francia importaban más de lo que exportaban, los ingresos procedentes de las inversiones en el extranjero contribuían a pagar el excedente de importación. Ambos países se vieron obligados a vender algunas de sus inversiones exteriores para financiar la compra del material bélico que necesitaban con urgencia. Algunas inversiones disminuyeron de valor como resultado de la inflación y las dificultades monetarias subsiguientes. Otras se dejaron de pagar o directamente se cancelaron, entre ellas las grandes inversiones francesas en Rusia, que el nuevo gobierno soviético se negó a reconocer. En conjunto, el valor de las inversiones británicas disminuyó en torno a un 15% (en contraposición a un valor en continua alza antes de la guerra), y el de las francesas más de un 50%. Las inversiones de Alemania en los países beligerantes fueron confiscadas durante la contienda, y más tarde fueron liquidadas para las reparaciones de guerra. Estados Unidos, en cambio, como resultado de la pujante exportación de excedentes y de sus grandes préstamos a los aliados, pasó de ser deudor neto a ser acreedor neto.

El último trastorno en las economías nacional e internacional fue el ocasionado por la inflación. Las presiones de las finanzas en tiempos de guerra obligaron a todos los países beligerantes (y a algunos no beligerantes), excepto Estados Unidos, a abandonar el patrón oro, que había servido en el período previo a la guerra para estabilizar, o al menos sincronizar, el movimiento de los precios (véase capítulo 12). Todos los beligerantes recurrieron el préstamo a gran escala y a la impresión de papel moneda para financiar la guerra. Esto provocó la elevación de los precios, aunque no todos subieron en la misma proporción. Al final de la guerra, los precios en Estados Unidos se habían multiplicado por 2,5 por término medio desde 1914; en Gran Bretaña, por 3; en Francia, por 5,5; en Alemania, por 15; y en Bulgaria, por 20. La gran disparidad en los precios y, en consecuencia, en los valores de la moneda, hizo difícil la reanudación del comercio internacional y causó graves repercusiones sociales y políticas.

2. Consecuencias económicas de la paz

La Paz de París, como se conoce el acuerdo de posguerra, en lugar de intentar resolver los serios problemas económicos causados por la conflagración, los exacerbó. No fue esta la intención de los firmantes (excepto en lo referido al tratamiento de Alemania), simplemente no tuvieron en cuenta la realidad económica. Los tratados de paz dieron lugar a dos tipos principales de problemas económicos: el crecimiento del nacionalismo económico y los problemas monetarios y financieros. No se puede culpar tan solo a los tratados de paz de ambos problemas, sin embargo añadieron dificultades en lugar de reducirlas.

Los tratados concretos se designaron con los nombres de los lugares de las afueras de París en los cuales fueron firmados. El más importante fue el Tratado de Versalles, con Alemania. Devolvió Alsacia y Lorena a Francia y permitió a los franceses ocupar la rica cuenca hullera del valle del Sarre durante quince años. Dio la mayor parte de Prusia Occidental y parte de la Alta Silesia, rica en yacimientos, a la recién creada Polonia. Junto con otros ajustes menores en las fronteras, privó a Alemania del 13% de su territorio anterior a la guerra y un 10% de su población de 1910. Estas pérdidas incluyeron casi el 15% de su tierra cultivable, unas tres cuartas partes de su mineral de hierro, la mayor parte de su mineral de cinc y una cuarta parte de sus recursos carboníferos. Por supuesto, sus colonias en África y en el Pacífico habían sido ya ocupadas por los aliados (Japón entre ellos), que quedaron ratificados en su posesión.

Además, Alemania tuvo que rendir su armada, grandes cantidades de armas y munición, la mayor parte de su flota mercante, 5.000 locomotoras, 150.000 vagones, 5.000 camiones y otros productos. También tuvo que aceptar restricciones en sus fuerzas armadas, la ocupación de Renania por parte de los aliados durante quince años y otras condiciones perjudiciales o sencillamente humillantes. La más humillante fue la famosa cláusula de «culpabilidad de guerra», el artículo 231 del Tratado de Versalles, que declaraba que Alemania aceptaba «la responsabilidad de Alemania y sus aliados por haber causado todas las pérdidas y daños... como consecuencia de la guerra...». La declaración pretendía justificar las reclamaciones de los aliados de «indemnizaciones» monetarias, pero los mismos aliados estaban tan divididos acerca de la naturaleza y cantidad de las indemnizaciones, que no pudieron ponerse de acuerdo a tiempo para la firma del tratado y tuvieron que nombrar una Comisión de Indemnizaciones que debía redactar un informe para el 1 de mayo de 1921. John Maynard Keynes, consejero económico de la delegación británica en la conferencia de paz, estaba tan en desacuerdo que renunció a su puesto y escribió un famoso libro, *The Economic Consequences of the Peace [Las consecuencias económicas de la paz],* en el que predecía calamitosas consecuencias, no solo para Alemania sino para toda Europa, si no se revisaban las cláusulas de las indemnizaciones. Aunque el razonamiento de Keynes ha sido discutido, el posterior curso de los acontecimientos pareció confirmar sus predicciones.

La desmembración del Imperio austrohúngaro en las últimas semanas de la guerra tuvo como resultado la creación de dos nuevos estados, Austria y Hungría, ambos mucho más pequeños que las antiguas zonas del mismo nombre. Checoslovaquia, creada a partir de provincias antes austriacas y húngaras, y Polonia, reconstituida con territorios de Austria, Alemania y (sobre todo) de Rusia, también se convirtieron en nuevas naciones-estado. Serbia obtuvo las provincias eslavas de Austria-Hungría y, unida a Montenegro, se convirtió en Yugoslavia. Rumanía, aliada con las potencias occidentales, obtuvo mucho territorio de Hungría, mientras que Bulgaria, como enemigo derrotado, perdió territorio en favor de Grecia, Rumanía y Yugoslavia. Italia ganó

Trieste, el Trentino y el sur del Tirol austriaco, de habla alemana. El viejo Imperio otomano perdió prácticamente todos sus territorios en Europa, excepto la región interior inmediata a Estambul, así como las provincias árabes del Oriente Próximo; en 1922 sucumbió en una revolución tras la cual se creó la República Nacional Turca.

El Imperio austro-húngaro anterior a la guerra, aunque anacrónico desde el punto de vista político, había realizado una función económica valiosa al crear una amplia área de libre comercio en la cuenca del Danubio. Los nuevos estados que surgieron del desmembramiento del imperio, envidiosos unos de otros y temerosos del dominio de una gran potencia, defendieron su categoría de nación en la esfera económica, tratando de hacerse autosuficientes. Aunque la autosuficiencia completa era del todo imposible debido a su pequeño tamaño y al atraso de sus economías, sus esfuerzos por conseguirla obstaculizaron la recuperación económica de toda la región y agravaron su inestabilidad. El colmo del absurdo se produjo con la interrupción del transporte. Inmediatamente después de la guerra, con las fronteras en disputa y continuas escaramuzas fronterizas, los países se negaban a permitir que los trenes salieran de su territorio. Durante un tiempo, el comercio prácticamente llegó a paralizarse por completo. Al final, algunos acuerdos superaron estos extremos de nacionalismo económico, pero otros tipos de restricciones se mantuvieron.

El nacionalismo económico no se limitó a los nuevos estados que surgieron del desmembramiento de imperios. Durante su guerra civil, Rusia desapareció de la economía internacional. Cuando reapareció bajo el régimen soviético, sus relaciones económicas se llevaron de forma completamente diferente a cualquier otra que hubiera habido antes. El Estado se convirtió en el único comprador y vendedor en el comercio internacional. Compraba y vendía solo lo que sus dirigentes políticos consideraban estratégicamente necesario o conveniente.

En Occidente, países que con anterioridad habían dependido en gran medida del comercio internacional recurrieron a diversas restricciones, incluidos no solo aranceles proteccionistas, sino también medidas más drásticas, como cuotas de artículos importados y prohibiciones a la importación. Al mismo tiempo, intentaron estimular sus propias exportaciones mediante subvenciones a la exportación y otras medidas. Gran Bretaña, antes adalid del libre comercio internacional, había impuesto aranceles durante la guerra como medida de financiación de guerra para salvaguardar su espacio de navegación. Los aranceles se mantuvieron (y aumentaron tanto en número como en proporción) después del conflicto bélico, al principio como algo «temporal», pero a partir de 1932 como política proteccionista oficial. Gran Bretaña también negoció numerosos tratados bilaterales de comercio en los que abandonaba el principio de nación más favorecida que tanto había contribuido a la extensión del comercio en el siglo XIX.

Estados Unidos, que ya tenía aranceles relativamente altos antes de la guerra, los subió después a niveles sin precedentes. La Ley de Emergencia Arancelaria *[Emergency Tariff Act]* de 1921 estableció un embargo absoluto de las importaciones de tintes alemanes. (La industria de los tintes ni siquiera había existido en Estados Unidos antes de la guerra; empezó con la confiscación de los derechos de patente alemanes durante la guerra). La Ley de Aranceles Fordney-McCumber de 1922 contenía las tarifas más altas de toda la historia arancelaria americana, pero incluso estas fueron superadas por la Ley de Aranceles Smoot-Hawley en 1930, que el presidente Hoover promulgó a pesar de las públicas protestas de más de un millar de economistas.

Las adversas consecuencias de este neomercantilismo, como se llamó a esta política, no frenaron la aplicación inmediata de las leyes en cuestión. Cada nueva medida de restricción provocaba represalias de otras naciones cuyos intereses se veían afectados. Por ejemplo, tras la aprobación de la Ley de Aranceles Smoot-Hawley, decenas de países respondieron enseguida elevando sus aranceles contra los productos americanos. Aunque el comercio mundial total se había duplicado en las dos décadas anteriores a la guerra, casi nunca llegó al nivel anterior a esta en las dos décadas posteriores a la contienda. Durante el mismo período, el comercio exterior de los países europeos, que también se había duplicado en las dos décadas previas a la guerra, logró igualar la cifra de antes de la guerra, salvo un único año: 1929. En 1932 y 1933 fue más baja de lo que había sido en 1900. Un nacionalismo económico tan exagerado produjo el efecto contrario al que pretendían los que lo instauraron: niveles de producción y renta más bajos, en lugar de más altos.

Los trastornos financieros y monetarios causados por la guerra y agravados por los tratados de paz llevaron finalmente al colapso de la economía internacional. El problema de las indemnizaciones estaba en el fondo de estos desórdenes, pero el «enredo de las indemnizaciones» era en realidad un complejo problema que implicaba a las deudas de guerra entre aliados y a todo el mecanismo financiero internacional. La insistencia de los estadistas aliados, en especial de los americanos, en tratar cada asunto de forma aislada en lugar de reconocer relaciones entre ellos, fue uno de los factores fundamentales del posterior desastre.

Hasta 1917 Gran Bretaña fue la principal financiera del esfuerzo de guerra aliado. Para entonces había prestado unos 4.000 millones de dólares a sus aliados. Cuando Estados Unidos entró en la guerra, pasó a desempeñar el papel de aquella, cuyos recursos financieros estaban casi agotados. En conjunto, al final de la guerra las deudas entre los aliados ascendían a más de 20.000 millones de dólares, de las cuales casi la mitad habían sido prestados por el gobierno estadounidense (incluidos más de 2.000 millones adelantados por la Agencia de Ayuda Americana entre diciembre de 1918 y 1920). Gran Bretaña había adelantado unos 7.500 millones de dólares, más o menos el doble de lo que había recibido de Estados Unidos, y Francia unos 2.500 millones, la misma cantidad, aproximadamente, que había pedido prestada. Entre los aliados europeos los préstamos habían sido solo nominales; esperaban cancelarlos al final de la contienda. Naturalmente consideraban los préstamos americanos bajo la misma perspectiva, sobre todo teniendo en cuenta que Estados Unidos había entrado en la guerra más tarde, había contribuido menos en soldados y en material y había sufrido daños de guerra insignificantes. Estados Unidos, sin embargo, consideraba los préstamos como asuntos comerciales. Aunque consintió después de la guerra en reducir los tipos de interés y alargar el plazo de devolución, insistió en el pago de todo el principal.

En este punto surgió el problema de las indemnizaciones. Francia y Gran Bretaña exigían que Alemania les pagara no solo los daños a civiles (las indemnizaciones propiamente dichas), sino también el coste total en que habían incurrido los gobiernos aliados para continuar la guerra (una reparación económica). El presidente estadounidense Woodrow Wilson no reclamaba nada para su país y trató de disuadir a los otros de que presionaran en ese sentido, pero su argumento carecía de fuerza, ya que insistía en que los aliados debían pagar sus deudas de guerra. Los franceses, por su parte, querían que Estados Unidos cancelara las deudas de guerra, pero se empeñaban en cobrar las indemnizaciones. Lloyd George, el primer ministro británico, propuso

la cancelación tanto de las indemnizaciones como de las deudas de guerra, pero los estadounidenses se negaban tozudamente a reconocer cualquier tipo de relación entre ambas. La actitud americana se resumió en un comentario hecho más tarde por el presidente Calvin Coolidge: «Pidieron prestado el dinero, ¿no?». El compromiso final exigía a los alemanes pagar tanto como los aliados pensaban que podían obtener, pero en deferencia a Wilson la cantidad total fue llamada «indemnizaciones».

Mientras tanto, los alemanes habían empezado a pagar en efectivo y en especie (carbón, productos químicos y otros bienes) ya en agosto de 1919, antes incluso de que se firmara el tratado, y mucho antes de que se conociera el monto total. Estos pagos se hicieron a cuenta de la deuda definitiva total. Y a finales de abril de 1921, solo unos días antes de la fecha tope del 1 de mayo, la Comisión de Indemnizaciones informó a los alemanes de que el total ascendería a 132.000 millones de marcos de oro (unos 33.000 millones de dólares), una suma que suponía más del doble de la renta nacional alemana.

En realidad, con las economías europeas debilitadas y el precario estado de la economía internacional, Francia, Gran Bretaña y los restantes aliados solo podían pagar a Estados Unidos si recibían una cantidad equivalente en indemnizaciones. Pero la capacidad de Alemania para pagarlas dependía en última instancia de que pudiera exportar más de lo que importaba y conseguir así las divisas o el oro con que hacer los pagos. Las restricciones económicas impuestas por los aliados, no obstante, junto a la debilidad interna de la República de Weimar, hicieron imposible que el gobierno alemán obtuviera excedente suficiente como para realizar sus pagos anuales. A finales del verano de 1922, el valor del marco alemán empezó a descender peligrosamente como consecuencia de la fuerte presión de los pagos de guerra (y también como resultado de la actuación de los especuladores). A final de año la presión era tan grande que Alemania suspendió los pagos por completo.

En enero de 1923, tropas francesas y belgas ocuparon el Ruhr e intentaron obligar a los propietarios y trabajadores de las minas alemanas a extraer y entregar el carbón. Los alemanes replicaron con una resistencia pasiva. El gobierno imprimió ingentes cantidades de papel moneda para compensar los pagos a los trabajadores y empresarios del Ruhr, lo que provocó una oleada de inflación incontrolada. En 1914, el cambio del marco de oro alemán estaba en 4,2 por dólar. Al final de la guerra el marco en billete estaba a 14 respecto al dólar; en julio de 1922 había caído a 493, y en enero de 1923 a 17.792. A partir de entonces la depreciación continuó de manera exponencial hasta el 15 de noviembre de 1923, cuando la última transacción oficial registró un valor de cambio para el dólar de 4,2 *billones* (¡4.200.000.000.000!). El marco literalmente valía menos que el papel en el que estaba impreso. Llegado este punto las autoridades monetarias alemanas desmonetizaron el marco y lo sustituyeron por una nueva unidad monetaria, el *rentenmark*, que equivalía a 1 billón de los marcos antiguos.

Las consecuencias negativas de la inflación no afectaban tan solo a Alemania. Todos los estados herederos de la vieja monarquía de los Habsburgo, Bulgaria, Grecia y Polonia sufrieron una inflación galopante similar. La paridad de la corona austriaca era de 5 por dólar; en agosto de 1922 se cotizó a 83.600, momento en el que la Sociedad de Naciones patrocinó un programa de estabilización que alcanzó su objetivo en 1926, con la introducción de una nueva unidad monetaria, el *schilling.* Incluso el franco francés se vio afectado: antes de la guerra, el franco de oro se cotizaba a 5 por dólar, pero en 1919 había caído a menos de la mitad, 11 por dólar.

Durante la ocupación francesa del Ruhr, subió al principio, para caer después bruscamente cuando se hizo patente que la ocupación no conseguía su propósito. Después de alcanzar un mínimo de 40 por dólar, el gobierno finalmente estabilizó el franco a 25,5 en 1926.

Como Keynes había predicho, la economía internacional se enfrentaba a una grave crisis. Los franceses se retiraron del Ruhr a finales de 1923 sin haber conseguido su objetivo, la reanudación del pago de las indemnizaciones alemanas. Una comisión internacional convocada con premura bajo la presidencia de Charles G. Dawes, un banquero inversor estadounidense, recomendó una rebaja en los pagos anuales de las indemnizaciones, la reorganización del Reichsbank alemán y un préstamo internacional de 800 millones de marcos (unos 200 millones de dólares) a Alemania. El llamado Préstamo Dawes, que en su mayor parte salió de Estados Unidos, permitió a Alemania reasumir los pagos de las indemnizaciones y volver al patrón oro en 1924. Fue seguido de una afluencia de capital americano hacia Alemania en forma de préstamos privados a los municipios y empresas alemanas, que obtuvieron muchos empréstitos de Estados Unidos y utilizaron las ganancias para la «racionalización» y modernización técnicas. Con el tiempo, el gobierno alemán obtuvo las divisas que necesitaba para pagar las indemnizaciones.

La terrible inflación dejó profundas cicatrices en la sociedad alemana. Su desigual incidencia entre los individuos tuvo como consecuencia drásticas redistribuciones de la renta y la riqueza. Mientras que unos pocos especuladores astutos ganaban enormes fortunas, la mayoría de los ciudadanos, en especial las clases medias bajas y aquellos que vivían de un sueldo fijo (pensionistas, accionistas y muchos empleados asalariados), vieron esfumarse sus modestos ahorros en cuestión de meses o semanas y sufrieron un importante descenso de su nivel de vida. Esto les hizo vulnerables a los mensajes de políticos extremistas. Resulta significativo que tanto comunistas como nacionalistas aumentaran notablemente su representación parlamentaria a costa de los partidos democráticos moderados en las elecciones al Reichstag de 1924.

Los problemas económicos cobraron mucha importancia en la Gran Bretaña de la posguerra. Los británicos habrían tenido que enfrentarse a un difícil período de reajuste en el siglo XX aun sin la guerra, dada su inusualmente grande dependencia del comercio internacional y por el exceso de confianza depositada en un tipo de industria que estaba quedándose anticuada a marchas forzadas. Durante la contienda perdieron los mercados extranjeros, las inversiones exteriores, gran parte de su marina mercante y otras fuentes de ingresos procedentes de ultramar. Sin embargo, Gran Bretaña dependía más que nunca de las importaciones de alimentos y materias primas, y tuvo que asumir responsabilidades mayores al ser el más fuerte de los países europeos vencedores y administrador de nuevos territorios en ultramar. Tenía necesidad de exportar y, no obstante, las fábricas y las minas permanecían vacías mientras aumentaba el desempleo. En 1921 más de un millón de trabajadores —aproximadamente una séptima parte de la población activa— no tenían trabajo; en el decenio de 1920 la tasa de desempleo raramente bajó del 10%, y en los peores años de la depresión aumentó a más del 25%.

Las medidas del gobierno para resolver sus problemas económicos fueron tímidas, carentes de imaginación e ineficaces. Su única solución para el desempleo fue el subsidio de paro, un sistema de ayuda social del todo insuficiente para sustentar a las familias de los desempleados y que añadía una pesada carga a un presupuesto ya de por sí sobrecargado. Por lo demás, la política económica del gobierno consistió principalmente en escatimar gastos al máximo, privando así a la nación de algo que se necesitaba con urgencia: la expansión y modernización de

sus escuelas, hospitales, carreteras, y otras obras públicas. La única iniciativa directa que tomó el gobierno en el ámbito económico acabó en desastre.

Gran Bretaña había abandonado el patrón oro en 1914 como medida de financiación de la guerra. Dada la posición de Londres antes de la guerra como centro indiscutible de los mercados financieros mundiales, hubo fuertes presiones para una rápida vuelta al patrón oro con el fin de evitar en lo posible el proceso de erosión, iniciado durante la contienda, de su predominio financiero. Las principales cuestiones sin resolver eran, primero, cuándo podrían volver a él y, segundo, cuál habría de ser el valor de la libra esterlina. La respuesta a la primera pregunta dependía de la acumulación de las reservas de oro del Banco de Inglaterra; por consenso general, se consideraron suficientes hacia la mitad de la década de 1920. La respuesta a la segunda cuestión era más controvertida. Bajo el sistema anterior a la guerra, la libra era igual a 4,86 dólares, pero Estados Unidos había permanecido dentro del patrón oro a lo largo de todo el conflicto bélico. Gran Bretaña había experimentado una tasa de inflación más alta que la de Estados Unidos. Volver al oro con la paridad anterior a la guerra habría situado a la industria británica en desventaja competitiva con respecto a Estados Unidos y a otros países que mantuvieron la paridad con el dólar o adoptaron un tipo de cambio incluso más bajo. Por otra parte, los británicos habían manifestado siempre un fuerte deseo de mantener sus tradiciones, especialmente en una cuestión tan importante como las finanzas. Además, como la mayoría de las inversiones exteriores británicas estaban denominadas en oro o en plata, volver al oro a un tipo más bajo perjudicaría a los propietarios de esas inversiones. En 1925 el ministro de Hacienda, Winston Churchill, que había abandonado su lealtad a los liberales en pro de los conservadores, decidió que Gran Bretaña volviera al patrón oro con la paridad anterior a la guerra. Para mantener la competitividad de la industria británica hacía falta una reducción salarial. El efecto general fue una redistribución de la renta a favor de los rentistas y a costa de los trabajadores.

La industria del carbón fue una de las más seriamente afectadas por la pérdida de mercados extranjeros y la subida de los costes. Los mineros estaban entre los trabajadores británicos más radicales y ya habían protagonizado varias huelgas importantes en los primeros años de la posguerra. Cuando se vieron frente a un recorte de los salarios como consecuencia de la vuelta al patrón oro, fueron a la huelga el 1 de mayo de 1926 y convencieron a muchos otros sindicatos para que se les unieran en lo que pretendía ser una huelga general. Cerca de un 40% de los miembros de los sindicatos se unieron a ellos, principalmente los de los servicios públicos e industrias similares, pero la huelga solo duró diez días, y terminó en derrota para los sindicatos. Voluntarios de clase media garantizaron los servicios esenciales, y los dirigentes de los sindicatos prefirieron rendirse antes que arriesgarse a una guerra civil como consecuencia de la fuerte oposición del gobierno. La huelga general fue un episodio breve, pero dejó una amarga herencia de división y odio entre clases que hizo que un posible acuerdo nacional para luchar contra los problemas nacionales e internacionales resultara cada vez más difícil.

A pesar de los problemas de Gran Bretaña, la mayor parte de Europa prosperó a finales de la década de 1920. Durante cinco años, desde 1924 hasta 1929, pareció que realmente había vuelto la normalidad. La reparación de los daños físicos se había llevado a cabo en gran parte, los problemas más urgentes e inmediatos de la posguerra se habían resuelto y, bajo los auspicios de la recién creada Sociedad de Naciones, había amanecido aparentemente una nueva era de

relaciones internacionales. La mayoría de los países, sobre todo Estados Unidos, Alemania y Francia, experimentaron un período de prosperidad. Aun así, las bases de esa prosperidad eran frágiles pues dependían de que la corriente de fondos que América enviaba de forma voluntaria a Alemania no se interrumpiera.

3. La Gran Recesión, 1929-1933

A diferencia de Europa, Estados Unidos salió de la guerra más fuerte que nunca. Solo en términos económicos, había pasado de ser deudor a acreedor neto, se había hecho con nuevos mercados en su país y en el extranjero a costa de los productores europeos y había establecido una balanza comercial muy favorable. Con sus numerosos mercados, su creciente población y su rápido avance tecnológico, parecía haber encontrado la clave para la prosperidad perpetua. Aunque vivió una aguda depresión en 1920 junto con Europa, la caída resultó ser breve y durante casi una década su creciente economía experimentó tan solo fluctuaciones menores. Los críticos sociales que insistían en las vergonzosas condiciones de los barrios bajos urbanos y rurales o que hacían notar que la nueva prosperidad era compartida de forma muy desigual por las clases medias urbanas, por una parte, y los obreros industriales y los agricultores por otra, fueron rechazados por aquellos como chiflados que no compartían el sueño americano. Para ellos la «nueva era» había llegado.

En el verano de 1928, los bancos y los inversores americanos comenzaron a restringir la compra de obligaciones alemanas y de otros países para invertir sus fondos a través de la Bolsa de Nueva York, que empezó en consecuencia a subir de forma espectacular. Durante el alza especulativa del «gran mercado alcista» muchas personas con ingresos modestos se vieron tentadas de comprar acciones a crédito. A finales del verano de 1929, Europa estaba sintiendo ya la presión del cese de las inversiones americanas en el exterior, e incluso la economía americana había dejado de crecer. El producto nacional bruto estadounidense llegó a su máximo en el primer cuarto de 1929, para después ir bajando gradualmente; la producción de automóviles estadounidense descendió desde 622.000 vehículos en marzo a 416.000 en septiembre. En Europa, Gran Bretaña, Alemania e Italia estaban viviendo ya las angustias de una depresión. Pero con los precios de las acciones en alza continua, los inversores americanos y los funcionarios públicos prestaron escasa atención a estos signos preocupantes.

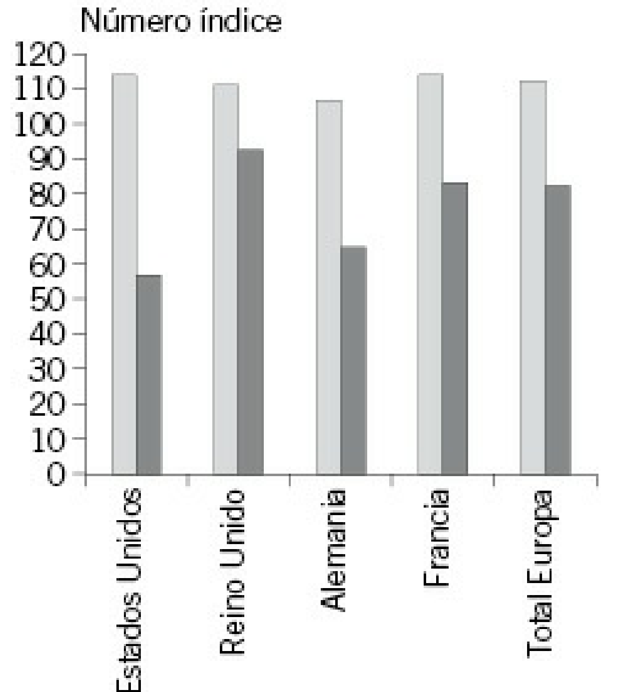
El 24 de octubre de 1929 —el «jueves negro» de la historia financiera americana— una ola de pánico provocó una venta masiva de acciones en la bolsa, haciendo que los precios de estas cayeran en picado y eliminando millones de dólares en valores ficticios de papel. Otra oleada de venta se produjo el 29 de octubre, el «martes negro». El índice de los precios de la bolsa, que llegó a una media de 100 en 1926, había alcanzado su punto máximo en 381 el 3 de septiembre. Luego cayó a 198 el 13 de noviembre..., y siguió cayendo. Los bancos exigieron el pago de los préstamos, forzando aún más a los inversores a lanzar sus acciones al mercado al precio que quisiera dárseles. Los americanos que habían invertido en Europa dejaron de hacerlo y vendieron sus activos allí para repatriar los fondos. A lo largo de 1930 continuó la retirada de capital de Europa, situando a todo el sistema financiero bajo una presión insoportable. Los mercados financieros se estabilizaron, pero los precios de las mercancías bajaban cada vez más,

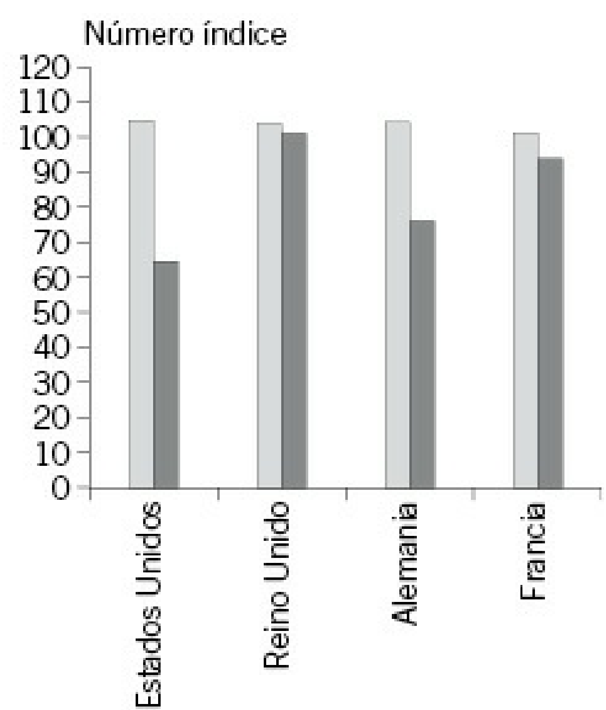
transmitiendo la presión a productores como Argentina y Australia.

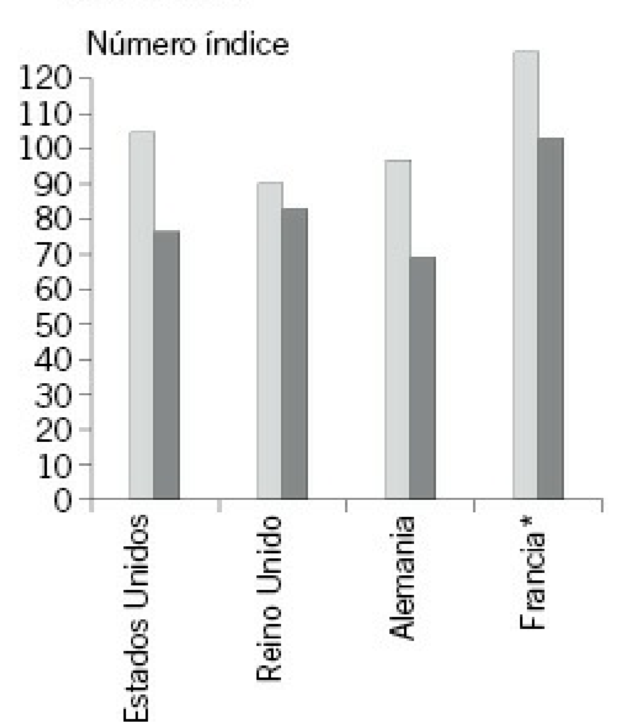
La quiebra de la bolsa *no* fue la causa de la depresión económica —esta ya había comenzado, en Estados Unidos y también en Europa— pero fue una clara señal de que estaba en marcha. La producción mensual de automóviles en Estados Unidos descendió a 92.500 unidades en diciembre, y el desempleo en Alemania alcanzó los 2 millones. En los tres primeros meses de 1931, el total del comercio exterior había descendido a menos de dos tercios del valor alcanzado en el mismo período de 1929.

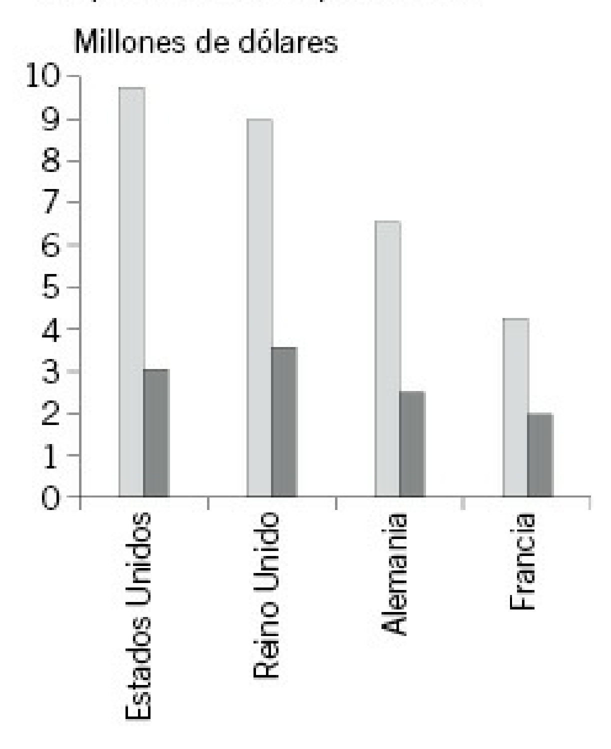
En mayo de 1931 el Creditanstalt austriaco, de Viena, uno de los bancos más grandes e importantes de Europa central, suspendió sus pagos. Aunque el gobierno austriaco congeló los activos bancarios y prohibió la retirada de fondos, el pánico se extendió a Hungría, Checoslovaquia, Rumanía, Polonia y, especialmente, a Alemania, donde la retirada a gran escala de fondos tuvo lugar en junio, provocando la quiebra de varios bancos. Según los términos del Plan Young, que había reemplazado al Plan Dawes en 1929 como medio para arreglar el problema de las indemnizaciones, Alemania estaba obligada a hacer un pago más de indemnizaciones el 1 de julio. En Estados Unidos, el presidente Hoover, forzado por las circunstancias a reconocer la interdependencia de las deudas de guerra y las indemnizaciones, propuso el 20 de junio una moratoria de un año en todos los pagos intergubernamentales de deudas de guerra e indemnizaciones, pero era demasiado tarde para contener el pánico. Francia contemporizó, y el pánico se extendió a Gran Bretaña, donde el 21 de septiembre el gobierno autorizó al Banco de Inglaterra a suspender los pagos en oro.

Varios países fuertemente afectados por la caída de los precios de sus productos primarios, como Argentina, Australia y Chile, ya habían abandonado el patrón oro. Entre septiembre de 1931 y abril de 1932 lo hicieron de manera oficial otros veinticuatro países y varios otros, aunque nominalmente aún lo seguían, habían suspendido en realidad los pagos en oro. Sin un patrón internacional común, los valores de las monedas fluctuaban al azar, en respuesta a la oferta y la demanda, influidos por la fuga de capital y los excesos del nacionalismo económico, como reflejaban los cambios de los aranceles como medidas de represalia. Entre 1929 y 1932, el comercio exterior cayó de forma drástica induciendo caídas similares, aunque comparativamente menores en la producción fabril, el empleo y la renta per cápita (véase figura 14.1).









1929 1932 * Datos para Francia (1929) de 1930

Figura 14.1 El colapso económico, 1929-1932.

Una de las características principales de las decisiones de política económica de 1930-1931 había sido su aplicación unilateral: las decisiones de suspender el patrón oro y de imponer aranceles y cuotas habían sido tomadas por gobiernos nacionales sin una consulta o acuerdo internacional y sin considerar las repercusiones o las respuestas de las otras partes afectadas. Esto contribuyó en gran parte a la naturaleza anárquica de la confusión resultante. Finalmente, en junio de 1932, representantes de las principales potencias europeas se reunieron en Lausana (Suiza) para discutir las consecuencias del final de la moratoria de Hoover: ¿debía reanudar Alemania los pagos de indemnizaciones? Y, si era así, ¿bajo qué condiciones? ¿Debían los deudores europeos reanudar los pagos de las deudas de guerra a Estados Unidos? Aunque los europeos convinieron en un práctico final de las indemnizaciones y, con ello, el de las deudas de guerra, el acuerdo nunca fue ratificado porque Estados Unidos insistía en que eran dos problemas distintos. De este modo, tanto las indemnizaciones como las deudas de guerra prescribieron simplemente; Adolf Hitler declaró en 1933 el final de la «esclavitud de los intereses». Solo la diminuta Finlandia devolvió su pequeña deuda a Estados Unidos.

El último esfuerzo importante de cara a la cooperación internacional para terminar con la crisis económica fue la Conferencia Monetaria Mundial de 1933. Oficialmente propuesta por la Sociedad de Naciones en mayo de 1932 y adoptada como resolución en la Conferencia de Lausana de julio de aquel año, el borrador de la agenda para la conferencia estaba orientado a alcanzar acuerdos para restaurar el patrón oro, reducir las cuotas y los aranceles de importación e idear otras formas de cooperación internacional. El papel de Estados Unidos, entonces inmerso en una elección presidencial, en dicha conferencia se consideró universalmente como esencial. Debido a las elecciones, y al interés de los candidatos, Hoover y Franklin D. Roosevelt, en no comprometerse antes de tiempo, la conferencia fue aplazada para la primavera de 1933 y, luego de nuevo hasta junio para permitir que Roosevelt organizase su administración. Roosevelt ocupó su cargo en el punto más bajo de la depresión; una de sus primeras medidas oficiales fue decretar unas «vacaciones bancarias» de ocho días para dar tiempo al sistema bancario para reorganizarse, y la mayoría de las medidas tomadas en los primeros «cien días» fueron acciones de emergencia para apuntalar la economía nacional. Entre otras, se hallaba la de retirar a Estados Unidos del patrón oro, algo que la Primera Guerra Mundial había sido incapaz de hacer. Cuando finalmente se reunió la conferencia de Londres en junio, Roosevelt avisó que la primera responsabilidad del gobierno americano era restaurar la prosperidad nacional y que no podía entrar en ningún compromiso internacional que interfiriera con esta labor. Desanimados, los delegados de la conferencia escucharon unos pocos discursos carentes de sentido y levantaron la sesión en julio sin haber tomado ninguna resolución importante. Una vez más, la cooperación internacional había fracasado.

¿Qué causó la depresión? Después de más de setenta años todavía hoy no hay un consenso general sobre esta cuestión. Para algunos las causas fueron principalmente monetarias: un drástico descenso de la cantidad de dinero en las economías industriales importantes, en especial en Estados Unidos, que extendió su influencia al resto del mundo. Para otros, las causas estuvieron en el sector «real»: una caída autónoma del consumo y de las inversiones que se propagó por toda la economía, y por todo el mundo, a través del mecanismo multiplicador-

acelerador. Se han ofrecido más explicaciones: la previa depresión de la agricultura, la extrema dependencia de los países del Tercer Mundo de los inestables mercados de sus productos primarios, una escasez o mala distribución de las reservas de oro mundiales, etcétera. Una visión ecléctica es la que considera que no hubo un único factor responsable, sino que una desgraciada concatenación de acontecimientos y circunstancias, monetarios y no monetarios, dio origen a la depresión. Se puede afirmar además que estos acontecimientos y circunstancias pueden remontarse en parte (quizá en gran parte) a la Primera Guerra Mundial y a los acuerdos de paz que la siguieron. La quiebra del patrón oro, la interrupción del comercio, que nunca se recuperó por completo, y las políticas económicas nacionalistas de la década de 1920 también tienen lugar en la explicación.

Cualquiera que fuese la causa (o causas) precisa de la depresión, hay un acuerdo más general respecto a las razones de su rigor y duración, que se relacionan con las políticas y situaciones relativas de Gran Bretaña y Estados Unidos. Antes de la guerra, Gran Bretaña, como principal nación comercial, financiera y (hasta finales del siglo XIX) industrial, había desempeñado un papel clave en la estabilidad de la economía mundial. Su política de libre comercio significaba que las mercancías de todo el mundo podían encontrar allí un mercado. Sus grandes inversiones exteriores permitieron a países con déficits considerables en sus balanzas de pago obtener los recursos necesarios para equilibrarlas. Su adhesión al patrón oro, junto con el predominio de Londres como mercado de dinero, significó que naciones con problemas temporales en su balanza de pagos podían obtener ayuda descontando letras de cambio u otro papel comercial. Después de la guerra, Gran Bretaña no pudo ya ejercer tal liderazgo, aunque esto no fue del todo evidente hasta 1931. Estados Unidos, claramente la economía mundial dominante, no se mostró muy dispuesto a asumir el papel de líder, como pusieron de manifiesto su política de inmigración, comercial (arancelaria), monetaria y su actitud ante la cooperación internacional. Si Estados Unidos hubiera llevado a cabo una política más abierta en la década de 1920, y en especial en los años cruciales de 1929 a 1933, la depresión habría sido, casi con toda seguridad, más suave y más breve.

Las consecuencias de la depresión a largo plazo también merecen atención. Entre ellas estuvo un aumento del papel del gobierno en la economía, un cambio gradual en la actitud hacia la política económica (la llamada revolución keynesiana) y los esfuerzos por parte de los países de Latinoamérica y otros del Tercer Mundo por desarrollar unas industrias propias que sustituyeran a las importaciones. La depresión también contribuyó, a través del sufrimiento y el malestar que causó, al ascenso de movimientos políticos extremistas tanto de izquierda como de derecha, sobre todo en Alemania, y de este modo, indirectamente, a los orígenes de la Segunda Guerra Mundial.

4. Intentos antagónicos de reconstrucción

Cuando Franklin D. Roosevelt juró su cargo como trigésimo segundo presidente de Estados Unidos, en un frío y tormentoso día de marzo de 1933, la nación estaba sumida en la peor crisis desde la guerra de Secesión, con más de 15 millones de parados —casi la mitad de la mano de obra industrial—, la industria prácticamente paralizada y el sistema bancario al borde del colapso

completo. La crisis no era solo económica. Un «ejército» de unos 15.000 veteranos de la Primera Guerra Mundial en paro hicieron una marcha sobre Washington en 1932, para terminar siendo dispersados por el ejército regular al mando del general Douglas MacArthur. En las zonas rurales, los agricultores en ocasiones se tomaban la justicia por su mano para impedir la ejecución de las hipotecas; y la violencia reinaba en las calles de las ciudades.

En sus discursos electorales Roosevelt había propuesto un programa de intervención *[New Deal]* para América. En los famosos cien días que siguieron a su inauguración, un Congreso complaciente obedeció sus órdenes, elaborando nueva legislación a un ritmo sin precedentes. De hecho, durante los cuatro años de su primer mandato el número de leyes aprobadas superaba al de cualquier administración anterior. Se ocupó principalmente de la recuperación económica y la reforma social en las áreas de agricultura, banca, sistema monetario, mercados de valores, trabajo, seguridad social, sanidad, vivienda, transporte, comunicaciones y recursos naturales: en realidad, todos los aspectos de la economía y la sociedad estadounidenses.

Quizá la promulgación más característica de todo el período fue la ley de Reconstrucción de la Industria Nacional *[National Industrial Recovery Act]*. Esta creó una Administración de Reconstrucción Nacional (NRA), formada por representantes de la industria cuya misión consistía en supervisar la elaboración de «códigos de competencia leal» para cada ramo de la propia industria. Aunque en su momento fue recibida como un nuevo punto de partida en la política económica, resultó ser muy parecida al movimiento de asociación comercial que Herbert Hoover había promovido como secretario de comercio en la década de 1920. Todavía se parecía más a la administración económica de tiempos de guerra; de hecho, un buen número de altos funcionarios del gobierno había participado en la movilización de la economía durante la guerra, entre ellos el mismo Roosevelt, que fue secretario ayudante de la Armada. La NRA también tenía sorprendentes similitudes con el sistema fascista de organización industrial de Italia, aunque sin su brutalidad ni sus métodos de estado policial. En esencia, era un sistema de planificación económica privada («autonomía industrial»), con una supervisión del gobierno para proteger el interés público y garantizar el derecho de organización y negociación colectiva obrera.

En 1935 la Corte Suprema declaró a la NRA inconstitucional. En otras áreas en las que el alto Tribunal había invalidado su legislación, Roosevelt consiguió sus objetivos con nuevas leyes, pero con respecto a la industria cambió su postura e inició una campaña de «ruptura de monopolio» (también anulada más tarde con la proximidad de la Segunda Guerra Mundial). La recuperación industrial había sido decepcionante, y en 1937 la economía sufrió una nueva recesión sin haber conseguido el pleno empleo. Estados Unidos volvió a entrar en guerra en 1941 con más de 6 millones de parados. Aunque algunas de las reformas del *New Deal* eran valiosas en sí mismas, el sistema en su conjunto no era más adecuado para curar la depresión que los programas contemporáneos europeos.

Ninguna nación occidental sufrió más la guerra que Francia. Casi toda la lucha en el frente occidental tuvo lugar en su región más rica. Más de la mitad de la producción industrial anterior a la guerra, incluidos el 60% de su acero y el 70% de su carbón, estaba localizada en el área devastada por la contienda, la cual también se encontraba entre las regiones agrícolas más importantes. Lo más espantoso fue la pérdida de vidas: 1,5 millones de franceses —la mitad de la población masculina en edad militar antes de la guerra— habían muerto, y otros 750.000 habían quedado con algún grado de invalidez. No sorprende, por tanto, que Francia exigiera que

Alemania pagara la guerra.

Contando con las indemnizaciones alemanas para pagar el coste, el gobierno francés emprendió de inmediato un amplio programa de reconstrucción física en las áreas dañadas por la contienda, lo que tuvo el efecto secundario de estimular la economía hasta nuevos máximos históricos de producción. Cuando las indemnizaciones alemanas no se materializaron en la cantidad esperada, los inseguros métodos utilizados para financiar la reconstrucción se cobraron su precio. El problema se agravó con la cara e ineficaz ocupación del Ruhr. El franco se devaluó más en los primeros siete años de paz que durante la guerra. Al darse cuenta de que no se podía hacer pagar al «boche», un gabinete de coalición en el que había seis ex primeros ministros estabilizó el franco en 1926 en una quinta parte aproximadamente de su valor anterior a la guerra, emprendiendo una drástica reducción del gasto y severos aumentos en los impuestos. Esta solución fue más satisfactoria que las medidas extremas adoptadas por Gran Bretaña y Alemania, pero perjudicó tanto a la clase rentista, que perdió unas cuatro quintas partes de su poder adquisitivo con la inflación, como a las clases trabajadoras, que soportaron la mayor parte del aumento fiscal. De este modo, al igual que en Alemania, la inflación contribuyó al aumento del extremismo, tanto de izquierda como de derecha.

El franco, cuando por fin se estabilizó, estaba en realidad infravalorado con relación a otras monedas importantes. Esto estimuló las exportaciones, obstaculizó las importaciones y condujo a una afluencia de oro. Así, la depresión golpeó en Francia más tarde que en los demás lugares —no antes de 1931— y fue quizá menos severa, pero duró más; no tocó fondo hasta 1936, y la economía francesa aún andaba con dificultad cuando estalló la guerra en 1939. Igual que en otros países, la depresión engendró protesta social y un nuevo florecimiento de organizaciones extremistas. En 1936 tres partidos políticos de izquierda, los comunistas, los socialistas y los radicales, formaron una coalición —el Frente Popular— y ganaron las elecciones de aquel año, formando un gobierno presidido por el venerable político socialista Léon Blum. El gobierno del Frente Popular nacionalizó el Banco de Francia y el ferrocarril, y promulgó varias medidas reformadoras que afectaban a los obreros, como el establecimiento de un máximo de cuarenta horas laborables a la semana, el arbitraje obligatorio de las disputas laborales y vacaciones pagadas para los obreros industriales. Respecto al problema de la recuperación económica, sin embargo, el Frente Popular no consiguió más que los anteriores gobiernos franceses o extranjeros, y se disolvió en 1938, mientras aumentaba la importancia de los asuntos exteriores en la escena política.

Los países más pequeños de Europa occidental, todos enormemente dependientes del comercio internacional, sufrieron en consecuencia durante la depresión, aunque no todos en la misma medida. En la década de 1920, cuando Gran Bretaña y Francia volvieron al patrón oro, muchos de los pequeños países de Europa oriental y occidental adoptaron el patrón de cambio oro. Sus bancos centrales, en lugar de mantener reservas de oro como salvaguarda de sus monedas nacionales, mantenían depósitos en los bancos centrales de países mayores, lo que servía al mismo propósito. Después del abandono de Gran Bretaña del patrón oro en 1931, la mayoría de los países que habían comerciado ampliamente con Gran Bretaña también abandonaron el patrón oro y alinearon sus monedas con la libra esterlina. Esto constituyó el «área de la libra». Entre sus filas se contaban la mayoría de los países de la Commonwealth y las colonias británicas, algunos países de Oriente Medio y, en Europa, Portugal y los países

escandinavos. Cuando Estados Unidos devaluó el dólar en 1933, la mayoría de sus asociados comerciales, principalmente en Latinoamérica y Canadá, intentaron alinear sus monedas con el dólar, lo que dejó a Francia como centro del «área del oro» —aquellas naciones europeas que intentaban mantener la convertibilidad al oro—, bloque en el que también figuraban Suiza, Bélgica y los Países Bajos. Resistieron hasta 1936. (Alemania, mientras tanto, adoptó un nuevo sistema de comercio y pagos internacionales, que se discutirá más tarde). Cuando los franceses finalmente devaluaron el franco y se separaron del oro, lo hicieron siguiendo una política de cooperación internacional en asuntos monetarios, que empezaba a reanudarse de forma tímida. En el Acuerdo Monetario Tripartito de 1936, los gobiernos de Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos se comprometieron a estabilizar los tipos de cambio entre sus respectivas monedas para evitar las devaluaciones competitivas y contribuir así a la restauración de la economía internacional. Fue un pequeño paso.

En Europa central y oriental, y también en España, los acontecimientos políticos —el nacimiento de las dictaduras fascistas— ensombrecieron los fenómenos puramente económicos, pero incluso ellos tuvieron sus aspectos económicos. La primera dictadura fue la italiana. Benito Mussolini ocupó su cargo legalmente en 1922, pero no tardó en consolidar su poder a través de métodos totalitarios. Para apuntalar su régimen ideológicamente, Mussolini pidió al filósofo Giovanni Gentile que le proporcionara una racionalización del fascismo, que fue después divulgada como la filosofía del propio Mussolini. El fascismo glorificaba el uso de la fuerza, defendía la guerra como la actividad humana más noble, denunciaba el liberalismo, la democracia, el socialismo y el individualismo, menospreciaba el bienestar material y consideraba las desigualdades humanas no solo inevitables, sino deseables. Por encima de todo, deificaba al Estado como encarnación suprema del espíritu humano.

En su intento de reconstrucción total de la sociedad, el fascismo necesitaba una forma distintiva de organización económica. Mussolini alumbró el Estado corporativo, una de las innovaciones más conocidas y menos logradas de su régimen. En principio, el Estado corporativo era la antítesis tanto del capitalismo como del socialismo. Aunque permitía la posesión de propiedad privada, los intereses de los propietarios y de los trabajadores estaban supeditados a los más altos intereses de la sociedad en su conjunto, representada por el Estado. Para conseguir esto, todas las industrias del país fueron organizadas en doce «corporaciones», correspondientes a ramos de actividades. En ellas estaban representados los trabajadores, los propietarios y el Estado, con funcionarios del partido ostentando los puestos claves. Todos los sindicatos obreros anteriores fueron suprimidos. Las funciones de las corporaciones comprendían la regulación de precios, salarios y condiciones de trabajo, y proporcionar una seguridad social. En la práctica, en la medida en que funcionaron, las corporaciones actuaron principalmente como asociaciones comerciales capitalistas cuyo propósito era incrementar los ingresos de los hombres de negocios y los administradores del partido a costa de los trabajadores y los consumidores. Los demás aspectos de la política económica fascista no tuvieron más éxito. A pesar del enorme gasto en programas de obras públicas y de defensa, Italia sufrió de forma severa durante la depresión; incluso el argumento utilizado por americanos apologistas del fascismo de que «Mussolini hizo que los trenes fueran puntuales», no era cierto. Peor aún, como el gobierno fascista de Italia pretendía oponerse a la depresión económica de la década de 1930, creó grandes empresas respaldadas por el Estado en sectores clave de la economía que se preocupaban más de

mantener un alto empleo que de aumentar la eficacia. Estas han perdurado de una forma o de otra hasta el presente y han resultado ser muy difíciles de privatizar incluso a finales del siglo XX y comienzos del XXI.

Quien sí tuvo más éxito que Italia combatiendo la depresión —en realidad, más éxito que ninguna de las democracias occidentales— fue la Alemania nazi, la primera nación industrial que consiguió una recuperación completa. (Entre las naciones más pequeñas, Suecia tuvo la proporción de desempleo más baja a lo largo de la década de 1930). De 6 millones de parados en 1933 —una cuarta parte de la mano de obra—, la economía alemana llegó en 1939 a tener más puestos de trabajo que trabajadores para ocuparlos. Esto se consiguió sobre todo con un programa a gran escala de obras públicas que derivó de forma gradual en un programa de rearme. Durante ese proceso, Alemania desarrolló el primer sistema moderno de autopistas (las célebres *autobahns*) y fortaleció y expandió enormemente sus industrias, lo que le dio una clara ventaja sobre sus enemigos en los primeros años de la Segunda Guerra Mundial.

En lugar de los sindicatos de afiliación voluntaria, suprimidos en 1933, los nazis establecieron la afiliación obligatoria al Frente de Trabajo Nacional. Abolieron la negociación colectiva entre trabajadores y empresarios, sustituyéndola por juntas de «administradores laborales» del trabajo con poderes completos para determinar salarios, horas y condiciones de trabajo. Se persuadió a los industriales de que cooperaran con el nuevo régimen industrial con la promesa de poner fin a los problemas laborales si lo hacían y la amenaza de confiscarles y encarcelarles si no lo hacían. A diferencia del régimen totalitario ruso, los nazis no recurrieron a la nacionalización total de la economía (aunque confiscaron las empresas judías para dárselas a miembros del partido); se apoyaron en la coacción y el control para conseguir sus objetivos.

Uno de los principales objetivos económicos de los nazis fue lograr la autosuficiencia de la economía alemana en caso de guerra. Tenían muy presentes los paralizantes efectos del bloqueo de los aliados en la Primera Guerra Mundial y deseaban ser inmunes a tales armas en el futuro. Así pues, orientaron su política científica y de investigación hacia el desarrollo de nuevos *ersatz* o artículos sintéticos, tanto en bienes de consumo como en suministros militares, que pudieran ser fabricados con las materias primas disponibles en Alemania. La política de *Autarkie* (autarquía) también determinó el carácter de las relaciones comerciales alemanas con otras naciones. Ya en 1931, antes de la llegada de los nazis al poder, Alemania había restablecido los controles de cambio para evitar la fuga de capital; el doctor Hjalmar Schacht, consejero económico de Hitler, ideó complejos mecanismos monetarios y financieros para dar al Reichsbank mayor control sobre el cambio de divisas; también negoció acuerdos comerciales con sus vecinos de Europa oriental y los Balcanes, que favorecían el trueque de productos manufacturados alemanes por alimentos y materias primas, evitando así la utilización de oro o de las escasas divisas. En realidad, pocos artículos alemanes se enviaron, pero esta política consiguió implicar a la Europa oriental en la economía de guerra alemana.

España, que había evitado involucrarse en la Primera Guerra Mundial, escapó a muchos de los problemas y dilemas que acosaron a otros países europeos. Su industria incluso se benefició algo de la demanda que hubo durante la guerra, pero seguía siendo una nación predominantemente agrícola atormentada por una agricultura de baja productividad. Durante la dictadura de Miguel Primo de Rivera, de 1923 a 1930, la economía participó de la prosperidad internacional de la época, pero la depresión que siguió fue uno de los factores que desembocaron

en la caída de la monarquía y la instauración de la Segunda República en 1931. El clima internacional en aquellos años era muy poco favorable a las reformas que los republicanos pretendían realizar. En 1936 el general Francisco Franco inició una sangrienta y destructiva Guerra Civil que terminó con el derrocamiento de la República en 1939 y la institución de un régimen autárquico similar en algunos aspectos a los de la Italia fascista y la Alemania nazi, pero sin la avanzada tecnología de este último.

En Asia, Japón, que tenía un pequeño imperio antes de la guerra, lo agrandó y se convirtió en una importante potencia económica. La participación japonesa en la Primera Guerra Mundial había estado motivada principalmente por el deseo de apoderarse de las posesiones alemanas en el Pacífico y las concesiones alemanas en China. En este objetivo tuvo éxito. Los japoneses también utilizaron las revoluciones rusas para extender su interés en Manchuria, bajo la soberanía nominal de China, tomando el control del Ferrocarril de Manchuria del Sur. En septiembre de 1931, las tropas japonesas que custodiaban la vía férrea ocuparon Manchuria por la fuerza y poco después establecieron un régimen títere, cambiando el nombre del país por el de Manchukuo. Japón continuó su presión sobre China con la intención de forzar a los chinos a una posición de subordinación en lo que los gobernantes japoneses comenzaron a referirse como una «Mayor Esfera de Co-Prosperidad Asiática»: un eufemismo para un imperio japonés de muchas mayores dimensiones. En 1937 provocaron un «incidente» y comenzó una abierta, aunque aún no declarada, guerra contra China. La superioridad japonesa en organización y equipo les permitió hacerse con las principales ciudades y tomar el control de toda la costa marítima, pero los chinos siguieron combatiendo con desesperación y se retiraron lentamente tierra adentro, negándose a rendirse. La lucha había llegado a un punto muerto cuando el estallido de la guerra en Europa en 1939 dio a los japoneses mayores oportunidades para la expansión en otras partes de Asia.

5. Las revoluciones rusas y la Unión Soviética

La Rusia imperial entró en la Primera Guerra Mundial con la esperanza de una rápida victoria sobre las potencias centrales. Esa ilusión pronto se desvaneció, y durante la contienda las tradicionales némesis rusas, la ineficacia y la corrupción, se cobraron su tributo. A comienzos de 1917, la economía estaba en ruinas. A principios de marzo estallaron huelgas y disturbios en Petrogrado (el nuevo nombre de San Petersburgo), algunos soldados se unieron a los manifestantes y les entregaron armas, mientras que trabajadores del ferrocarril impedían que otras tropas acudiesen a restaurar el orden. El 12 de marzo los representantes de los diversos partidos socialistas se unieron a los líderes de los huelguistas y los soldados en un *soviet* (consejo) de Representantes de Obreros y Soldados. El mismo día un comité de la Duma (el Parlamento) decidió formar un gobierno provisional, y el 15 de marzo se conseguía la abdicación del zar. Así terminó el largo reinado de los Romanov, en una breve revolución casi sin líderes y sin apenas derramamiento de sangre.

El gobierno provisional era una abigarrada colección de aristócratas, intelectuales y parlamentarios; solo figuraba en él un socialista (un intelectual burgués), Alexander Kerensky. Además, tenía que compartir el gobierno (en Petrogrado, al menos) con el soviet de Petrogrado.

(Se organizaron otros soviets en Moscú y en otras ciudades de provincias). El nuevo régimen proclamó inmediatamente la libertad de expresión, de prensa y de religión, anunció que emprendería la reforma social y la redistribución de la tierra, y prometió convocar una asamblea constituyente para determinar la forma de gobierno permanente de Rusia. También intentó continuar la guerra contra Alemania, lo que acabaría siendo su perdición.

V. I. Lenin, el líder de la facción bolchevique de los partidos socialistas rusos, que había pasado la mayor parte de su vida adulta en el exilio, volvió a Petrogrado en abril de 1917 con la connivencia del gobierno alemán, que esperaba que contribuyera a la inquietud social y al caos político. Poco podía imaginarse que llegaría a ser jefe de gobierno. Lenin no tardó en dominar el soviet de Petrogrado y emprendió una campaña incansable contra el gobierno provisional. Este último, dividido por las disputas internas e incapaz de establecer su autoridad ni en el ejército ni en gran parte del país, ofreció poca resistencia cuando una muchedumbre que se llamaba a sí misma la Guardia Roja ocupó el Palacio de Invierno, la sede del gobierno, el 25 de octubre de 1917 (el 7 de noviembre según el calendario occidental, que la Unión Soviética adoptó el 1 de enero de 1918). Al día siguiente Lenin formó un nuevo gobierno, llamado Consejo de Comisarios del Pueblo.

A la Revolución de octubre siguieron casi cuatro años de enconada rivalidad y guerra civil. En marzo de 1918 el gobierno finalizaba la guerra con Alemania con el Tratado de Brest-Litovsk (después invalidado por el Tratado de Versalles), pero tendría que enfrentarse a una decidida oposición de varios de los llamados ejércitos «blancos», que estuvieron apoyados durante algún tiempo por los aliados occidentales, y en 1920 entraría en guerra con la Polonia recientemente independiente. En sus esfuerzos por sobrevivir y mantenerse en el poder, los bolcheviques, que pasaron a autodenominarse comunistas, introdujeron una drástica política llamada «comunismo de guerra», que comprendió la nacionalización de la economía urbana, la confiscación de la tierra y su distribución entre los campesinos, y un nuevo sistema legal. Su característica más sobresaliente, sin embargo, fue la introducción de un gobierno de partido único, la «dictadura del proletariado», con Lenin como portavoz.

En las largamente esperadas elecciones para la Asamblea constituyente, los social revolucionarios, oponentes de los bolcheviques, ganaron por gran mayoría. La asamblea se reunió brevemente en enero de 1918, pero Lenin envió tropas para disolverla tras una sesión. Los social revolucionarios resucitaron entonces su tradicional táctica del asesinato y lograron herir a Lenin en agosto de 1918. Los comunistas instauraron de inmediato el reinado del terror, asesinando a sus oponentes políticos mientras mantenían el control del gobierno central, situado en Moscú a partir de marzo de 1918.

Poco después de la Revolución de octubre el gobierno concedió la independencia a Finlandia. Durante la guerra civil y después de ella, tuvo que afrontar las peticiones soberanistas, o al menos de autonomía, también de otras regiones. Aunque accedió a estas demandas en el caso de los estados bálticos de Estonia, Letonia y Lituania, se opuso a las de Ucrania, Transcaucasia y otros lugares. La situación de las nacionalidades no rusas permaneció poco clara durante los dos años posteriores a su reconquista. En 1922 Lenin decidió crear una federación, al menos teórica, en contra del consejo de su especialista en problemas nacionalistas, el georgiano rusificado Josef Stalin. El 30 de diciembre de 1922 se constituyó la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Estaba formada por la República Federal Socialista y Soviética Rusa (RFSSR —que

comprendía la mayor parte de la Rusia europea más Siberia— y las repúblicas de Ucrania, la Rusia Blanca y Transcaucasia, a las que después se adhirieron otras repúblicas de Asia central y otros lugares; pero la realidad era que el conjunto estaba dirigido desde Moscú por un pequeño grupo de hombres que controlaban la maquinaria del Partido Comunista y del gobierno.

En marzo de 1921, cuando el Tratado de Riga trajo la paz con Polonia, los comunistas no tuvieron ya que enfrentarse con más oposición activa a su gobierno, ni dentro de su país ni en el extranjero. Pero la economía estaba destrozada. La política del «comunismo de guerra», con su fuerte componente de terrorismo, había valido para derrotar al enemigo, pero era evidente que no podía servir como base a largo plazo para la economía. La producción industrial había caído a menos de un tercio de su nivel en 1913 y la política agraria del gobierno no produjo mejores resultados. Los campesinos, cuya posesión de la tierra habían legitimado los bolcheviques, se negaron a distribuir su producción al precio artificialmente bajo establecido por el gobierno. Ya en agosto de 1918, el gobierno había enviado tropas y destacamentos de obreros industriales armados al campo para confiscar las cosechas, y proliferaba el mercado negro. A finales de febrero de 1921, un motín en la base naval de Kronstadt causado por las pésimas condiciones de los marineros persuadió a Lenin de que era necesaria una nueva política.

Enfrentado con la paralización de la economía y la posibilidad de una revuelta campesina mayoritaria, Lenin reorientó radicalmente sus objetivos con la llamada Nueva Política Económica (NEP), un compromiso con los principios capitalistas de la economía que Lenin llamó «un paso atrás para ir hacia delante». Un impuesto especial en especie sobre la producción agrícola sustituyó a las requisas obligatorias, lo que permitió a los campesinos vender sus excedentes a precios de mercado libre. Las pequeñas industrias (que empleaban a menos de veinte trabajadores) volvieron a manos privadas y se permitió la producción para el mercado; los empresarios extranjeros arrendaron algunas de las instalaciones existentes y obtuvieron concesiones especiales para introducir nuevas industrias. Pero los sectores estratégicos de la economía (las grandes industrias, el transporte y las comunicaciones, la banca y el comercio exterior) permanecieron en manos del Estado. La NEP también comprendía un vigoroso programa de electrificación, el establecimiento de escuelas técnicas para ingenieros y directivos industriales, y la creación de una organización más sistemática de los sectores de la economía de propiedad estatal. A pesar de algunas nuevas dificultades con los campesinos, la producción aumentó tanto en la industria como en la agricultura, y en 1926 o 1927 los niveles de producción anteriores a la guerra habían sido sustancialmente recuperados.

Mientras tanto, estaban ocurriendo importantes cambios en la cúpula del Partido Comunista. En mayo de 1922, Lenin sufrió el primero de una serie de ataques de parálisis de los que nunca se recuperaría del todo antes de su muerte en enero de 1924. A pesar de su poder, Lenin se abstuvo de designar explícitamente un sucesor. De hecho, en un «testamento político» único, destacaba los puntos fuertes y los débiles de sus colaboradores más cercanos y posibles sucesores.

Dos de los máximos competidores eran Leon Trotski y Josef Stalin. Trotski había sido comisario de guerra y reivindicaba el reconocimiento de su victoria frente a los ejércitos blancos durante la guerra civil. Orador consumado, tenía muchos seguidores tanto dentro como fuera del partido. Pero su tardía conversión a la causa bolchevique (1917) y su afición a hacer comentarios carentes de tacto acerca de sus colegas le hicieron sospechoso para la vieja guardia. Stalin, en

cambio, era fiel seguidor de Lenin y de los viejos bolcheviques. Aunque no fue considerado en serio como sucesor inmediatamente después de la muerte de Lenin, Stalin utilizó su posición de secretario general del Comité Central del partido (que ocupaba desde 1922) para formar coaliciones dentro del partido y poder desembarazarse de sus rivales, en primer lugar de Trotski.

Diferencias fundamentales, tanto sobre política interior como internacional, separaban a los contendientes. Mientras que Trotski abogaba por la revolución mundial, Stalin al final se decantó por aquellos que pretendían la construcción de un fuerte Estado socialista en la Unión Soviética: «El socialismo en un solo país». Después de que Stalin consiguiera la caída, el exilio y, finalmente, el asesinato de Trotski, se volvió contra sus aliados de antes, acusando a algunos de ser «desviacionistas de izquierda» y a otros de ser «oportunistas de derecha». En 1928 el control que Stalin ejercía sobre el partido y el país era prácticamente absoluto.

El programa de Stalin de «socialismo en un solo país» implicaba una reconstrucción masiva de la industria rusa para hacer al país autosuficiente y poderoso, frente a un mundo en su mayor parte hostil. El medio para conseguir esto era una amplia planificación económica, que desde el punto de vista de Stalin tenía la ventaja adicional de aumentar el control del Estado sobre la vida de sus súbditos y así evitar los intentos de derrocar el régimen. En 1929, en cuanto tuvo un firme control del aparato del partido y de los órganos del Estado, lanzó el primero de los planes quinquenales. Este acontecimiento se ha llamado en ocasiones «la segunda revolución bolchevique».

Todos los recursos del gobierno soviético se utilizaron directa o indirectamente en el esfuerzo. En materias puramente técnicas, la Comisión para la Planificación Estatal (Gosplan) tenía la responsabilidad general de formular los planes, establecer objetivos de producción y enviar directrices a varias agencias subsidiarias. Sin tener en cuenta los costes, los beneficios y las preferencias de los consumidores, el mecanismo de planificación sustituyó al mercado. En lugar de representar a los trabajadores y proteger sus intereses, los sindicatos se utilizaban para mantener la disciplina laboral, impedir las huelgas y el sabotaje y fomentar la productividad. El ideal de los trabajadores de «controlar la industria», defendido por los líderes de los sindicatos antes del definitivo triunfo de Stalin, no tenía lugar en los planes quinquenales.

La agricultura era una de las áreas más difíciles y problemáticas de la Unión Soviética. Durante la NEP, los campesinos habían fortalecido su tradicional apego a su propia tierra y su ganado, pero Stalin insistió en que debían organizarse en granjas estatales. En estas el Estado poseía toda la tierra, el ganado y la maquinaria y nombraba a un profesional para dirigirlas; los campesinos que trabajaban la tierra constituían un mero proletariado agrícola. Los campesinos se opusieron enconadamente a la colectivización, en muchos casos quemando sus cosechas y matando al ganado para impedir que cayeran en manos del gobierno. Enfrentado con tan decidida resistencia, incluso Stalin tuvo que ceder durante un tiempo. Como compromiso con los campesinos, los gobiernos les permitieron en ocasiones formar granjas cooperativas, en las que la mayoría de la tierra se labraba en común, pero se permitía que cada familia conservase pequeñas parcelas para su uso propio. El Estado proporcionaba asesoramiento y maquinaria procedentes de las Estaciones de Tractores estatales, que también podían usarse para inspección, propaganda y control.

Los objetivos del Primer Plan Quinquenal se declararon conseguidos de manera oficial después de solo cuatro años y tres meses. En realidad, el plan distaba de haber alcanzado éxito

completo. Aunque la producción en algunos sectores de la industria había crecido de forma prodigiosa, la mayoría de las industrias no había conseguido alcanzar las cuotas de producción, fijadas de modo poco realista. En la agricultura, aproximadamente un 60% de los campesinos habían sido colectivizados, pero la producción agrícola había decaído de hecho y el número de cabezas de ganado había disminuido a una cifra entre la mitad y los dos tercios del nivel alcanzado en 1928 (que no recuperó hasta 1957). Los costes, y en especial los humanos, del Plan Quinquenal fueron enormes. Solo en la colectivización de la agricultura, millones de personas murieron de hambre o fueron ejecutadas.

En 1933 el gobierno inauguró el Segundo Plan Quinquenal, en el que se suponía que el énfasis recaía sobre los bienes de consumo; en realidad, el gobierno continuó dedicando una proporción extraordinaria de sus recursos a bienes de equipo y material militar. Pese al gran aumento de la producción industrial, el país seguía siendo agrario en su mayor parte, y la agricultura era su sector más débil. En 1936-1937 tuvo lugar una característica notable del Segundo Plan Quinquenal: la Gran Purga. Miles de personas, desde trabajadores de clase baja hasta altos dirigentes del partido y jefes militares fueron juzgados (o ejecutados sin juicio) por supuestos crímenes que iban desde el sabotaje hasta el espionaje y la traición. Naturalmente, esto tuvo un efecto significativo en la producción.

El Tercer Plan Quinquenal, lanzado en 1938, fue interrumpido por la invasión alemana de 1941, y entonces la Unión Soviética volvió a recurrir a algo parecido al «comunismo de guerra».

6. Las respuestas institucionales a la desintegración de la economía mundial

6.1 Relaciones internacionales

Algunas organizaciones internacionales se remontan al siglo XIX —por ejemplo, la Cruz Roja Internacional, fundada en Ginebra en 1864, y la Unión Postal Internacional, creada en 1874 con sede en Berna, Suiza—, pero el siglo XX ha sido especialmente prolífico en este sentido. Existen cientos de organizaciones —la mayoría de escasa o nula significación económica—; pero algunas sí inciden en la actuación de la economía mundial de modo importante.

La Sociedad de Naciones nació en 1919 con la firma del Tratado de Versalles, a propuesta de Woodrow Wilson, su creador, con el propósito de garantizar la paz mundial y de este modo la prosperidad. La negativa del senado de Estados Unidos a ratificar el tratado, y la del propio Estados Unidos a incorporarse a la Sociedad, junto con la debilidad de su estructura, la condenaron al fracaso. Sus logros económicos fueron más duraderos que los políticos, pero bastante modestos. Su Sección Económica elaboró y publicó útiles estadísticas e informes técnicos, e introdujo métodos de contabilidad estandarizados, pero se reveló incapaz de resolver los problemas económicos realmente importantes del período de entreguerras. Uno de sus suborganismos, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la sobrevivió y en la actualidad constituye un suborganismo de las Naciones Unidas. Investiga las condiciones laborales y de vida de los trabajadores, publica los resultados de estas investigaciones y hace recomendaciones no vinculantes respecto a ellos.

La sucesora de la Sociedad de Naciones, la Organización de las Naciones Unidas, presenta un

historial ligeramente mejor como guardián de la paz y ha engendrado varios organismos especializados que tratan asuntos económicos y relacionados con la economía.

Otras organizaciones internacionales y supranacionales, en especial la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) y la Unión Europea, se tratan en capítulos posteriores.

6.2 El papel del Estado

Otro cambio institucional fundamental que afecta a todas las naciones en el siglo XX es el gran aumento del papel del Estado en la economía. En el apogeo del nacionalismo económico —el siglo XVII— los monarcas absolutos intentaron someter la economía a su voluntad, pero sus recursos eran demasiado limitados y sus instrumentos demasiado débiles como para lograr su objetivo. En el siglo XIX, en cambio, bajo la influencia de los economistas clásicos, los gobiernos en general limitaron a propósito su intervención en la economía. El crecimiento del Estado en el siglo XX está relacionado en parte con las necesidades financieras de las dos guerras mundiales y con otras consideraciones de defensa nacional, pero solo en parte.

En la Unión Soviética, y en otras economías de estilo soviético, el Estado asumió toda la responsabilidad de la economía a través de un sistema de planificación y control económico global. (Los grandes cambios del régimen de la URSS a principios de la década de 1990 y el hundimiento del imperio soviético se tratan en el capítulo 16). Durante las dos guerras mundiales la mayoría de las naciones beligerantes también adoptaron controles y una participación del gobierno de gran alcance pero, con algunas excepciones (que se detallarán más adelante), las actividades económicamente productivas en tiempos de paz en las democracias industriales avanzadas se supone que pertenecen a la esfera de la iniciativa y la empresa privadas. Esto no significa, sin embargo, que después de la Primera Guerra Mundial los gobiernos hubiesen vuelto a las ideas (o mitos) decimonónicas del *laissez-faire*. En el período de entreguerras todos los gobiernos intentaron, en general con poco éxito, seguir una política de recuperación y estabilización económicas. Después de la Segunda Guerra Mundial lo intentaron con más empeño, recurriendo a métodos más complejos y, en general, con más éxito. La mayoría adoptaron alguna forma de planificación económica, aunque no tan global o compulsiva como la de la Unión Soviética. De ahí el calificativo de «economías mixtas» que se ha aplicado a las naciones de Europa occidental.

Las excepciones antes mencionadas son de dos tipos: actividades directamente productivas llevadas a cabo por parte o a instancias del Estado, y pagos por transferencias o redistribución de la renta por medio de impuestos y gastos públicos. Ya en el siglo XIX los municipios, por ejemplo, gestionaban las instalaciones de distribución de agua y gas y otros servicios públicos, y en algunos casos los gobiernos nacionales construyeron, o nacionalizaron más tarde, el ferrocarril (véanse capítulos 8 y 11). En el siglo XX las industrias estatales se hicieron mucho más comunes, a veces como consecuencia del fracaso de la empresa privada (por ejemplo, el ferrocarril de pasajeros en Estados Unidos), y en otras ocasiones debido al compromiso ideológico del partido político gobernante. Se hablará más de estos casos en capítulos posteriores.

El otro motivo principal del crecimiento del papel del Estado —los pagos por transferencia—

también tiene sus raíces en el siglo XIX, pero no adquirió grandes dimensiones hasta después de la Segunda Guerra Mundial. En la década de 1880 Bismarck, el canciller alemán, en gran parte por razones paternalistas, introdujo el seguro de enfermedad y accidente obligatorio para los trabajadores y un sistema de pensiones limitado a jubilados e inválidos. Poco a poco otros países copiaron y ampliaron el alcance de estas innovaciones, sobre todo después de la Primera Guerra Mundial; Estados Unidos, por ejemplo, no adoptó una seguridad social plena (incluyendo el subsidio de paro) hasta las reformas del *New Deal* durante la década de 1930. Después de la Segunda Guerra Mundial, como resultado de fuertes presiones políticas, la mayoría de los estados democráticos ampliaron enormemente sus sistemas de seguridad social y otros pagos por transferencia. Por esta razón se han dado en llamar en ciertos medios «estados del bienestar».

Algunas cifras ilustrarán el sentido de la frase «crecimiento del Estado». En el siglo XIX, en tiempos de paz, el gasto estatal era en general inferior al 10% de la renta nacional, a veces mucho menos. Por ejemplo, en Estados Unidos entre los años 1900 y 1916, los gastos del gobierno federal alcanzaron solo el 2,5% de la renta nacional (ciertamente, la suma de los gastos de los gobiernos local y estatal en Estados Unidos en aquella época superaba el presupuesto federal). Pero incluso en Gran Bretaña en vísperas de la Primera Guerra Mundial, cuando el país estaba inmerso en una carrera de armamento con Alemania, los gastos totales del Estado ascendieron tan solo a un 8% de la renta nacional. En cambio, durante la guerra, mientras que los gastos estatales se elevaron al 28% de la renta nacional en Estados Unidos, en la mayoría de los beligerantes europeos supusieron más del 50%. Después de la guerra, el gasto público descendió, pero no mucho ni por demasiado tiempo. Por ejemplo, en el Reino Unido el gasto público a lo largo de las décadas de 1920 y 1930, promedió aproximadamente un 20% de la renta nacional, gran parte del cual se destinaba al pago de los intereses de las deudas de guerra y gran parte del resto al *dole*, el sistema británico de subsidio de paro. El presupuesto federal estadounidense, tras caer por poco tiempo a menos del 5% de la renta nacional a finales de la década de 1920, alcanzó un promedio del 12% aproximadamente durante los años del New Deal y después se disparó a más del 50% durante la Segunda Guerra Mundial. Una vez más, después de la guerra, los gastos, en tanto que una parte de rentas nacionales mucho más grandes, experimentaron un ligero descenso, pero no por mucho tiempo. En la década de 1950 el gasto público tanto en Europa occidental como en Estados Unidos alcanzó entre el 20 y 30% de la renta nacional, según el tamaño de las empresas públicas, pero desde entonces ha ascendido al 30 o 40%, o incluso más.

6.3 Las distintas formas de empresa

La sociedad anónima de responsabilidad limitada, o corporación moderna, ya se hallaba bien establecida en los principales países industriales a comienzos del siglo XX, pero en general se utilizaba solo en industrias intensivas en capital y a gran escala. En otras actividades, como la venta al por mayor y al por menor, la producción artesanal, el sector servicios y sobre todo la agricultura, predominaba la empresa familiar. La tendencia a largo plazo, sin embargo, favoreció la expansión de la sociedad anónima a esferas de actividad cada vez más amplias. Las grandes sociedades anónimas de unidades múltiples, las «cadenas de tiendas», acabaron dominando el comercio minorista en industrias tan diversas como los productos frescos o la electrónica de alta

tecnología; se integraron con las unidades de producción, eliminando por completo en muchos casos la función de la venta al por mayor. En otros casos, los productores de máquinas de coser, maquinaria agrícola y automóviles, por ejemplo, se integraron con las redes de distribución, dejando a comerciantes en franquicia a cargo de la venta minorista. Un acontecimiento relacionado fue la aparición de los conglomerados, enormes empresas dedicadas a la producción y venta de decenas o incluso de cientos de productos, que van desde bienes de producción pesada hasta bienes de consumo, tales como cosméticos y moda. Este cambio fue facilitado por la existencia de *holdings,* empresas cuyo único negocio era poseer (y dirigir) otras sociedades. Aunque la forma colectiva de empresa deba su existencia a necesidades creadas por las técnicas de la producción a gran escala, y favoreciese por tanto las unidades de organización cada vez mayores, podía también adaptarse a escalas de operación más pequeñas; ya en la segunda mitad de siglo, profesionales independientes, como abogados o médicos, se asociaban por motivos fiscales.

Estas tendencias a organizarse en sociedades mercantiles se dieron por primera vez en Estados Unidos en la segunda mitad del siglo XIX, pero se extendieron con rapidez por Europa y el resto del mundo durante el siglo XX. Una de las causas de esta expansión fue que permitía a las empresas competir con éxito con otro fenómeno también de origen estadounidense, la empresa multinacional. Las empresas multinacionales no constituían una novedad absoluta y tampoco eran exclusivamente americanas —la banca Medici en el siglo XV, con sede en Florencia, tenía sucursales en otros países—, pero hasta el siglo XX habían sido relativamente raras. Ahora son bastante corrientes. Un ejemplo notable es la Compañía Nestlé, especializada en productos alimentarios, con sede en la pequeña ciudad de Vevey, Suiza, y con servicio de producción y venta en todos los continentes y prácticamente en todos los países del mundo. ¡En los últimos años su volumen de ventas ha excedido el presupuesto del gobierno suizo!

6.4 Sindicatos obreros

A principios del siglo XX el derecho de los trabajadores a organizarse y negociar colectivamente fue reconocido en la mayoría de las naciones occidentales, y en algunas (por ejemplo, Gran Bretaña y Alemania) los sindicatos obreros ejercieron un considerable poder sobre el mercado de trabajo. Sin embargo, incluso en esos países los obreros sindicados eran una minoría, no más de una quinta o cuarta parte de la mano de obra total. Los años de entreguerras fueron testigo de un crecimiento en la afiliación a los sindicatos en las naciones industriales y de una difusión de los modos de organización de la clase obrera a otras naciones menos desarrolladas. En Estados Unidos, por ejemplo, la afiliación a los sindicatos en la década de 1920 alcanzaba tan solo a una décima parte de la mano de obra no agrícola, principalmente trabajadores cualificados; en 1940, en gran parte como resultado de la legislación del *New Deal,* favorable a la sindicación de los obreros, y de una campaña de estos últimos para organizar a los trabajadores industriales no cualificados o semicualificados, la proporción había crecido a más de una cuarta parte. Alcanzó su punto máximo (casi el 36%) en 1945, como resultado de la notable expansión de la industria bélica, para después descender ligeramente. A partir de mediados de la década de 1950, con el crecimiento del sector servicios y de las industrias de alta tecnología, el porcentaje de afiliación a

los sindicatos descendió a menos de una quinta parte en la década de 1980, y a poco más de una décima parte de la fuerza laboral total tras la crisis de 2008.

Las tendencias de la afiliación a los sindicatos en Europa occidental, aunque no idénticas a las de Estados Unidos, sí han sido similares. Una diferencia fundamental, no obstante, es que en Europa los sindicatos están mucho más identificados con partidos políticos específicos que en Estados Unidos. En Gran Bretaña, por ejemplo, el partido laborista lo apoyan, aunque no exclusivamente, los miembros de los sindicatos y otros trabajadores no organizados. En las elecciones generales de 1945, recién acabada la guerra, los laboristas obtuvieron contra todo pronóstico una clara victoria sobre el primer ministro que gobernó el país durante la contienda, Winston Churchill, y, con un programa socialista, procedieron a nacionalizar varias industrias clave. Aunque perdieron las elecciones de 1952, alternaron en el poder con el partido conservador durante los treinta años siguientes; después de una importante derrota en 1979, se escindió en dos, formando los miembros menos doctrinarios un nuevo partido, el socialdemócrata. La primera ministra conservadora Margaret Thatcher limitó efectivamente el poder de los sindicatos en la década de 1980. Su afiliación no subió ni siquiera cuando el partido laborista recuperó el poder con Tony Blair, permaneciendo por debajo de una cuarta parte de la fuerza de trabajo total.

El Partido Socialdemócrata alemán antes de la Primera Guerra Mundial, al que apoyaban los obreros, era el partido más grande de Alemania, aunque nunca consiguió formar gobierno antes de la guerra. Durante la República de Weimar participó en la mayoría de los gobiernos de coalición de aquella frágil democracia, pero con el advenimiento de la dictadura nazi de Adolf Hitler en 1933 fue disuelto a la fuerza, junto con el resto de los partidos políticos, excepto el nazi.

Los nazis no solo abolieron los partidos políticos, sino también los sindicatos. Todos los trabajadores fueron obligados a afiliarse al Frente de Trabajo, una organización dirigida por miembros del partido nazi para asegurar la disciplina de la mano de obra. En Italia, la Unión Soviética y otros países totalitarios se produjeron hechos semejantes. En la época de la revolución de 1917, los miembros de los sindicatos rusos (que existían en la clandestinidad bajo el régimen zarista) pensaron que pasarían a desempeñar un papel dirigente en la reforma y la reorganización de la economía y la sociedad rusas, pero se llevaron una dolorosa decepción cuando el gobierno utilizó los sindicatos no como defensores de los derechos de los trabajadores, sino como instrumentos para inculcar disciplina de trabajo y de partido.

7. Aspectos económicos de la Segunda Guerra Mundial

La Segunda Guerra Mundial fue con diferencia la más masiva y destructiva de todas las guerras. En algunos aspectos representó simplemente una extensión e intensificación de características que ya se habían manifestado en la Primera Guerra Mundial, tales como el aumento de la confianza en la ciencia como base de la tecnología militar, el extraordinario grado de uniformización y planificación de la economía y la sociedad, y el uso complejo y refinado de la propaganda tanto dentro del país como en el extranjero. En otros aspectos se diferenció de forma notable de todas las guerras anteriores.

Al ser verdaderamente una guerra global, implicó de manera directa o indirecta a las poblaciones de todos los continentes y de casi todos los países del mundo. A diferencia de su predecesora, que había sido sobre todo una guerra de posiciones, esta fue una guerra de movimiento: en tierra, en el aire y en el mar. Los combates aéreos, una característica episódica de la Primera Guerra Mundial, se convirtieron en un elemento crucial en la segunda. Las operaciones navales, especialmente el uso de los portaaviones, se hicieron mucho más importantes. La tecnología basada en la ciencia engendró muchas de las nuevas armas especiales, tanto ofensivas como defensivas, desde el radar a los proyectiles teledirigidos, los aviones a reacción y las bombas atómicas. La capacidad económica, y sobre todo industrial, de los contendientes adquirió nueva importancia. La simple superioridad numérica tenía menos valor que nunca, aunque el tamaño aún fuera un factor con el que evaluar el poder relativo de los bandos. En el análisis final, las cadenas de montaje fueron tan importantes como las líneas de fuego. El arma secreta definitiva de los vencedores fue la enorme capacidad productiva de la economía americana.

Los costes pecuniarios de la guerra se han estimado en más de un billón de dólares (poder adquisitivo de la época) en gastos directos militares, siendo esta una estimación a la baja. No incluye el valor de los daños a la propiedad, que no se han estimado con exactitud pero que son con seguridad mucho mayores, ni tampoco incluye el interés de la deuda nacional producida por la guerra, las pensiones a mutilados y otros veteranos, ni —lo más terrible y lo más difícil de evaluar en términos pecuniarios— el valor de las vidas perdidas o destrozadas, tanto de civiles como de militares.

Cálculos aproximados sitúan el número de muertes relacionadas con la guerra en unos 15 millones de personas en Europa occidental, 6 millones de militares y más de 8 millones de civiles, incluidos los entre 4,5 y 6 millones de judíos asesinados por los nazis en el Holocausto. Millones más resultaron heridos, quedaron sin hogar o murieron de hambre o enfermedades relacionadas con la desnutrición. En lo que respecta a la Unión Soviética se calculan más de 15 millones de muertos, más de la mitad bajas civiles. China sufrió más de 2 millones de muertes en combate y un sinnúmero más de muertos civiles como resultado de la acción enemiga y del hambre y la enfermedad producidas por la guerra. Los japoneses perdieron más de 1,5 millones de personal militar y también millones de civiles; más de 100.000 personas murieron como resultado directo de las bombas atómicas lanzadas en Hiroshima y Nagasaki, y otras ciudades japonesas fueron igualmente devastadas por bombas convencionales.

Los daños a la propiedad fueron mucho más extensos que en la Primera Guerra Mundial, en gran parte debido a los bombardeos aéreos. Las fuerzas aéreas estadounidenses se enorgullecían de sus bombardeos estratégicos, dirigidos a las instalaciones militares e industriales en lugar de a las concentraciones civiles, pero el Informe de Bombardeo Estratégico de Alemania llevado a cabo tras la guerra mostró que solo un 10% de las instalaciones industriales habían sido destruidas por completo, mientras que más del 40% de los hogares civiles habían sido derribados. En julio de 1943 se lanzaron sobre Hamburgo unas 900 toneladas de bombas, que dejaron prácticamente arrasada la ciudad. Lo mismo sucedió en Dresde hacia el final de la guerra, dejando un número desconocido de víctimas. Muchas otras ciudades de ambos bandos —Coventry, en Inglaterra y Rotterdam, en los Países Bajos, por ejemplo— sufrieron destinos similares. Leningrado fue prácticamente destruida por el fuego de artillería, pero nunca capituló.

Los medios de transporte, en especial los ferrocarriles, puertos y muelles resultaron ser objetivos predilectos. Todos los puentes sobre el río Loira, que separaba el norte del sur de Francia, fueron destruidos y también todos los del Rin salvo uno, la famosa cabeza de puente de Remagen que permitió a los soldados aliados penetrar en el corazón de Alemania.

Todos los combatientes recurrieron a la guerra económica, una expresión nueva para una táctica vieja. Igual que en la Primera Guerra Mundial, e incluso en las Guerras Napoleónicas, Gran Bretaña (después ayudada por Estados Unidos) impuso un bloqueo al que Alemania respondió con una guerra submarina sin restricciones. Además de sus productos *ersatz*, como la gasolina obtenida a partir del carbón, Alemania pudo disponer de los recursos de los países ocupados. En 1943 extrajo más del 36% de la renta nacional francesa, y en 1944 casi el 30% de su mano de obra industrial estaba formada por trabajadores no alemanes, esclavos prácticamente.

Al final de la guerra el panorama económico de Europa era extremadamente desolador. La producción industrial y agrícola en 1945 fue la mitad, o menos, de lo que había sido en 1938. Además de los daños a la propiedad y las víctimas humanas, millones de personas habían sido arrancadas y alejadas de sus hogares y familias, y otras tantas se enfrentaban a la perspectiva de morir de inanición. Para empeorar las cosas, el marco institucional de la economía estaba dañado de gravedad. La reconstrucción no sería fácil.

15. La reconstrucción de la economía mundial, 1945-1989

La Segunda Guerra Mundial trajo consigo una fundamental reorganización de las relaciones internacionales, con importantes consecuencias económicas. Europa perdió su hegemonía política y económica. En su lugar, una rivalidad entre las dos nuevas superpotencias, Estados Unidos y la Unión Soviética, sustituyó las seculares disputas de las tradicionales grandes potencias europeas. Como consecuencia de esta rivalidad, Europa quedó dividida de forma más clara y decisiva que nunca antes entre el este y el oeste: un bloque oriental bajo el dominio soviético, y un grupo occidental de naciones principalmente democráticas, la mayoría de las cuales estaban vinculadas política y económicamente a Estados Unidos.

En el período inmediatamente posterior a la guerra las antiguas naciones imperiales intentaron retener o imponer su autoridad en sus antiguas posesiones de ultramar, pero las nuevas realidades políticas y económicas pronto las desengañaron de sus ilusiones. Las naciones árabes de Oriente Medio y el norte de África se deshicieron con bastante rapidez de los controles que los franceses y los británicos habían ejercido sobre ellas entre las guerras, salvo Argelia, que sostuvo una larga y sangrienta lucha antes de que los franceses contra su voluntad les otorgasen la independencia en 1962. Las diversas colonias del sudeste asiático, ocupadas por Japón durante la guerra, también consiguieron pronto su independencia, aunque Francia de nuevo buscó, sin éxito, retener su control en Vietnam. Gran Bretaña, en vez de hacer frente a una guerra en el subcontinente indio, acordó en 1947 la creación allí de dos nuevas naciones, la Unión de India, de mayoría hindú, y el estado islámico de Pakistán. (Pakistán oriental, separado de la dominante parte occidental del país por India, posteriormente declaró su independencia como Bangladesh). Gran Bretaña también otorgó la independencia a Ceilán, después rebautizada como Sri Lanka.

Japón, devastado por los bombardeos estadounidenses, incluidas las únicas dos bombas atómicas que explotaron durante las hostilidades, experimentó casi cinco años de ocupación por parte de las fuerzas militares estadounidenses, durante los cuales remodeló de forma radical prácticamente todas sus instituciones principales (con la notable excepción de la dinastía imperial) bajo la supervisión de las autoridades americanas, emergiendo como una auténtica nación democrática. El estallido de la guerra de Corea, coincidente con la restauración de la soberanía japonesa, proporcionó un potente estímulo económico para Japón, que utilizó con buenos resultados. En el lapso de unas décadas Japón se había convertido en la segunda economía más grande del mundo.

China, que había resistido con mayor o menor éxito las incursiones occidentales durante más de dos siglos, experimentó dos cambios radicales —revoluciones— en siglo XX, así como décadas de guerra civil e internacional. En 1911 un grupo de jóvenes reformistas de inspiración

occidental derrocaron a la venerable dinastía Qing e intentaron crear una moderna república democrática. Nunca obtuvieron realmente el control del país, sin embargo, y en la década de 1930 las invasiones japonesas, primero de Manchuria y luego de la propia China, impidieron cualquier desarrollo económico sostenido. Inmediatamente después del final de la Segunda Guerra Mundial el partido comunista chino inició su asalto al gobierno, al que logró desalojar en 1949. Durante unos pocos años los comunistas chinos se aliaron con la Unión Soviética e intentaron modelar su economía de acuerdo con las líneas soviéticas. Tras romper con la Unión Soviética en 1960, intentaron varios otros experimentos y expedientes con enorme éxito. Finalmente, en la década de 1970, restablecieron las relaciones diplomáticas y económicas con Estados Unidos y otras naciones occidentales, estableciendo las bases para una nueva era de desarrollo económico que se apoyaba en una curiosa mezcla de empresa pública y privada. El presidente Deng Xiaoping accedió al poder a finales de 1978 y nada más hacerlo lanzó un programa económico de crecimiento orientado al mercado y las exportaciones. El notable éxito de la estrategia económica de Deng, que sobrepasó incluso los ejemplos anteriores de los llamados «tigres asiáticos», estableció un ejemplo que la URSS luego trató de seguir a finales de la década de 1980. Las razones de las contrapuestas experiencias de China y la Unión Soviética desde 1989 se analizarán en el capítulo 16.

La descolonización y la creación de nuevas naciones, junto con los intentos de otras naciones del tercer mundo (por ejemplo, las de América Latina) por modernizarse y alcanzar un desarrollo económico sostenido, introdujeron un nuevo elemento en las relaciones económicas internacionales. Una dimensión norte-sur (desarrollados frente a subdesarrollados, siendo estos últimos eufemísticamente apodados «en desarrollo») se añadió a la confrontación este-oeste. En parte para facilitar un diálogo constructivo y prevenir abiertas hostilidades, se crearon diversas organizaciones internacionales. La primera puesta a prueba de su utilidad fue tratar los problemas de la Eurasia de posguerra.

1. La reconstrucción de Europa occidental

Al final de la guerra Europa yacía postrada, casi paralizada. Todos los países beligerantes, excepto Gran Bretaña y la Unión Soviética, habían sufrido la derrota militar y la ocupación enemiga. Grandes zonas de la Unión Soviética fueron ocupadas por los alemanes en más de una ocasión, luchando palmo a palmo en combates encarnizados. Aunque Gran Bretaña no había sido ocupada (salvo por los estadounidenses), sufrió graves daños producidos por los bombardeos aéreos de sus ciudades, densamente pobladas, y la extremada escasez de alimentos y otros bienes de primera necesidad. Solo los pocos países europeos que permanecieron neutrales escaparon a los daños directos, pero también ellos sufrieron muchas carencias ocasionadas por el conflicto bélico.

Antes de la guerra, Europa importaba más de lo que exportaba, productos alimenticios y materias primas en particular, y pagaba la diferencia con las ganancias generadas por sus inversiones exteriores, su comercio marítimo y sus servicios financieros. Después de la guerra, con las marinas mercantes destruidas, las inversiones exteriores liquidadas, los mercados financieros en desorden y los de ultramar para los productos europeos copados por los

estadounidenses, los canadienses y empresas nuevas de países antes subdesarrollados, Europa tenía ante sí un sombrío panorama tan solo para satisfacer las necesidades básicas de su población. Millones de personas se enfrentaban a la amenaza de la muerte por hambre, la enfermedad y la falta de ropa y cobijo adecuados. Vencedores y vencidos padecían las mismas calamidades. Lo más urgente era atender las necesidades primarias de la población y la reconstrucción de pueblos y ciudades.

La ayuda llegó principalmente a través de dos canales distintos, y en su mayor parte provino de América. A medida que los ejércitos aliados avanzaban a través de Europa occidental en el invierno y la primavera de 1944-1945, distribuían raciones alimenticias de emergencia y medicamentos a las depauperadas poblaciones civiles, tanto del enemigo como de los países liberados. Como los aliados se habían comprometido a una política de rendición incondicional, después del cese de las hostilidades tuvieron que asumir la carga de atender a la Alemania derrotada, lo que supuso continuar abasteciendo de alimentos a la indefensa población civil.

El otro canal de ayuda fue la Administración de las Naciones Unidas para el Auxilio y la Rehabilitación (UNRRA). En 1945-1946 gastó más de 1.000 millones de dólares y distribuyó más de 20 millones de toneladas de alimentos, ropa, mantas y medicamentos. Estados Unidos corrió con más de dos tercios del coste y los demás miembros de las Naciones Unidas con el resto. En conjunto, entre el 1 de julio de 1945 y el 30 de junio de 1947, por medio de concesiones de la UNRRA y otras ayudas urgentes, Estados Unidos puso a disposición de Europa 4.000 millones de dólares y casi 3.000 millones más para el resto del mundo. Después de 1947 el trabajo de la UNRRA fue continuado por la Organización Internacional de Refugiados, la Organización Mundial de la Salud y otros órganos especializados de las Naciones Unidas, así como por parte de organizaciones oficiales y voluntarias nacionales.

A diferencia de Europa, Estados Unidos salió de la guerra más fuerte que nunca. Lo mismo, aunque en menor medida, se puede decir también de Canadá, las demás naciones de la Commonwealth y varios países de Latinoamérica. Exento de daños directos, sus industrias y su agricultura se beneficiaron de la alta demanda en tiempo de guerra, lo que le permitió una utilización plena de su capacidad, la modernización tecnológica y la expansión. Muchos economistas americanos y funcionarios del gobierno temían que se produjera una fuerte depresión económica después de la guerra, pero cuando se suprimió el racionamiento y los controles de precios, que los habían mantenido artificialmente bajos durante la contienda, la reprimida demanda de bienes que habían escaseado debido a la contienda creó una inflación de posguerra que hacia 1948 había doblado los precios. A pesar de las privaciones que acarreó la inflación a las personas que vivían de un sueldo fijo, mantuvo activa la maquinaria de la industria y permitió que Estados Unidos ampliase la ayuda económica necesaria para la reconstrucción de Europa y de otras tierras devastadas por la conflagración y que se hallaban sumidas en la pobreza.

2. Planificación de la economía de posguerra

Una de las tareas más urgentes a las que tuvieron que enfrentarse los pueblos de Europa una vez que sus necesidades vitales fueron satisfechas, fue la de restaurar la ley, el orden y la

Administración pública. En Alemania y sus satélites los gobiernos militares aliados asumieron esas funciones hasta el establecimiento de los acuerdos de paz. La mayoría de los países que habían sido víctimas de la agresión nazi formaron durante la guerra gobiernos en el exilio en Londres. Estos gobiernos volvieron a sus respectivos países al amparo de los ejércitos aliados y pronto asumieron de nuevo sus funciones.

Su regreso, sin embargo, no implicaba una mera «vuelta a la normalidad», la quimera de la década de 1920. Los recuerdos del desastre económico de la década de 1930 seguían vivos durante la dura prueba de la guerra y nadie quería repetir la experiencia. En el continente los líderes de la resistencia clandestina a la Alemania nazi desempeñaron un importante papel en la política de la posguerra, y la camaradería de esos movimientos, en los cuales socialistas y comunistas habían figurado de forma destacada, ayudó mucho a superar los antagonismos de clase de la preguerra y llevó a nuevos hombres y mujeres a posiciones de poder. En Gran Bretaña, la participación del Partido Laborista en el gobierno de coalición de Churchill durante la guerra dio a sus líderes un gran prestigio e influencia, lo que les permitió obtener su primera victoria clara poco después del final de la contienda. Finalmente, la propia magnitud de la tarea de reconstrucción concedió al Estado un papel más amplio en la vida económica y social de lo que había sido característico en la preguerra. Además, la pericia burocrática adquirida durante el conflicto bélico ahora podía aplicarse a la reconstrucción.

En todos los países, y como consecuencia de los factores mencionados, la sociedad exigía reformas políticas, sociales y económicas. La respuesta a esas exigencias en la esfera económica fue la nacionalización de los sectores clave de la economía, tales como el transporte, la producción de energía y parte del sistema bancario; la extensión de la seguridad social y los servicios sociales, que incluían pensiones de jubilación, asignaciones para la familia, atención médica gratuita o subvencionada, y mejores oportunidades educacionales, y la asunción por parte de los gobiernos de mayores responsabilidades para mantener niveles satisfactorios de actuación económica. Incluso Estados Unidos aprobó la *Employment Act* [Ley de Empleo] de 1946, que creaba el Consejo de Asesores Económicos del Presidente y comprometía al gobierno federal a mantener un alto nivel de ocupación laboral.

En el plano internacional, la planificación para la posguerra había empezado durante la guerra misma. De hecho, ya en agosto de 1941, en la dramática reunión a bordo de un acorazado en el Atlántico Norte (en Placentia Bay, Terranova), Franklin Roosevelt y Winston Churchill firmaron la Carta Atlántica, que comprometía a sus respectivos países (y, más tarde, a otros miembros de las Naciones Unidas) a emprender la restauración de un sistema comercial multilateral en lugar del bilateralismo de la década de 1930. Por supuesto, esto solo era una declaración de intenciones que no comprometía a las partes a ninguna acción concreta, pero al menos fue una declaración de *buenas* intenciones.

Posteriormente, en 1944, durante una conferencia internacional en Bretton Woods, New Hampshire, en la que los delegados estadounidenses y británicos desempeñaron los papeles principales, se sentaron las bases para la creación de dos instituciones internacionales fundamentales. El Fondo Monetario Internacional (FMI) tendría la responsabilidad de dirigir la estructuración de los tipos de cambio entre las diversas monedas mundiales, y también la de financiar los desequilibrios en los pagos a corto plazo entre los países. El Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), también conocido como el Banco Mundial,

concedería préstamos a largo plazo para la reconstrucción de las economías devastadas por la guerra y, finalmente, para el desarrollo de las naciones más pobres del mundo. Estas dos instituciones no empezaron a funcionar hasta 1946 y, por razones que se apuntarán más adelante, no fueron del todo efectivas hasta varios años después, pero al menos se había sentado un principio de reconstrucción de la economía mundial, y se había llegado a un acuerdo sobre su arquitectura institucional.

Los conferenciantes de Bretton Woods también estudiaron la creación de una Organización Internacional de Comercio (OIC) que formularía las reglas para el comercio justo entre las naciones. Conferencias posteriores tuvieron esta finalidad, pero lo más que pudo conseguirse fue un Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) mucho más limitado, firmado en Ginebra en 1947. Los firmantes se comprometían a extender la cláusula de la nación más favorecida a los demás (es decir, no discriminarlas comercialmente), a intentar reducir los aranceles, a no recurrir a restricciones cuantitativas (cuotas) y a eliminar las existentes, y a consultarse mutuamente antes de hacer cambios de políticas importantes. Estas disposiciones quedaban muy por debajo de lo que se había esperado de la OIC, y no siempre se observaron en la práctica; pero las conferencias internacionales para la reducción de aranceles llevadas a cabo bajo los auspicios del GATT ayudaron a reducir las barreras comerciales. La afiliación al GATT creció de veintitrés países en 1947, a más de ochenta veinte años después. Finalmente, en 1994, la Organización Mundial del Comercio (OMC) sustituyó al GATT.

3. El Plan Marshall y los «milagros» económicos

A mediados o finales de 1947 la mayoría de las naciones de Europa occidental, excepto Alemania, habían recuperado sus niveles de producción industrial anteriores a la guerra. (Alemania se tratará más adelante). Pero, por supuesto, los niveles de producción de la preguerra habían estado lejos de ser satisfactorios. Además, el invierno de 1946-1947 fue de una extrema severidad, y tras él hubo una larga sequía en la mayor parte de Europa, por lo que la cosecha de 1947 fue la peor del siglo XX. Evidentemente, quedaba mucho por hacer.

En medio del caos monetario y financiero de la década de 1930, casi todos los países europeos y muchos otros adoptaron controles de cambio, es decir, sus monedas no eran convertibles, excepto con una licencia emitida por las autoridades monetarias. En contrapartida, estaban las transacciones bilaterales de mercancías, una causa fundamental de la reducción del volumen del intercambio comercial. Estos controles, a los que se añadieron otros, continuaron por necesidad durante la guerra. Después de la contienda, la escasez de alimentos, materias primas, repuestos, etc., parecía obligar a la continuación de los controles. El remedio para la escasez se encontraba sobre todo en ultramar, especialmente en América del Norte y del Sur, pero se necesitaban dólares para la compra, y en Europa lo que más escaseaba eran los dólares.

Las subvenciones estadounidenses para el auxilio y la rehabilitación, antes apuntadas, contribuyeron a atenuar la «escasez de dólares» durante los dos primeros años de la posguerra. Además, Estados Unidos y Canadá, conjuntamente prestaron a Gran Bretaña 5.000 millones de dólares en diciembre de 1945, lo que ayudó no solo a ese país, sino también a otros países a través de los gastos británicos en el continente. (Además, gran parte del préstamo se gastó en

reducir los saldos de libras esterlinas acumulados por los países del área de la libra que comerciaban con Gran Bretaña durante la guerra). Sin embargo, a finales de la primavera de 1947 se veía que la recuperación inmediata a la posguerra estaba en serio peligro. Por otra parte, la creciente «guerra fría» entre Estados Unidos y la URSS, y el papel de los partidos comunistas en algunos países europeos occidentales, sobre todo Francia e Italia, suscitaron en las autoridades americanas dudas sobre la estabilidad política de la Europa occidental. El 5 de junio de 1947, el general George C. Marshall, que había sido nombrado secretario de Estado de Estados Unidos por el presidente Harry Truman, pronunció un discurso durante un acto de entrega de diplomas en la Universidad de Harvard en el que anunció que si las naciones de Europa presentaban una petición unificada y coherente de ayuda, el gobierno de Estados Unidos tendría una respuesta solidaria. Este fue el origen del llamado Plan Marshall.

Los ministros de Exteriores francés y británico consultaron de inmediato a su homólogo soviético y le invitaron a reunirse con ellos en París para discutir una respuesta europea a la proposición de Marshall. (Marshall había incluido específicamente a la Unión Soviética y otros países del este de Europa en su proposición, quizá esperando el rechazo de la Unión Soviética. En cualquier caso, el ministro de Asuntos Exteriores soviético, aunque fue a París, no tardó en marcharse, acusando a la proposición de Marshall de «complot imperialista»). Con una diligencia desacostumbrada en los asuntos diplomáticos, representantes de dieciséis naciones se reunieron en París el 12 de julio de 1947, confiriéndose el título de Comité de Cooperación Económica Europea (CCEE). Incluía a todas las naciones democráticas de Europa occidental (e Islandia), incluso a las neutrales Suecia y Suiza, así como a Austria (aún bajo ocupación militar), al Portugal no democrático y a Grecia y Turquía (a las que Estados Unidos ya había concedido ayuda militar para luchar contra la subversión comunista). Finlandia y Checoslovaquia mostraron interés por participar, pero fueron llamadas al orden por la Unión Soviética; ni esta ni ningún otro de los países del este de Europa estuvieron representados. La España de Franco no fue invitada y Alemania, aún sometida a ocupación militar, no tenía un gobierno que la representara. Aún había que convencer al pueblo y al Congreso estadounidenses de que conceder más ayuda económica a Europa era en su propio interés. La Administración Truman lanzó una fuerte campaña de presión con ese objetivo, y en la primavera de 1948 el Congreso aprobó la *Foreign Assistance Act* [Ley de Ayuda Exterior], bajo la que se desarrolló el Programa de Reconstrucción Europea (ERP), que sería administrado por la Administración de Cooperación Económica (ECA). Pero en Europa no había total unanimidad sobre los objetivos del programa. Gran Bretaña había esperado obtener más ayuda bilateral de Estados Unidos, en lugar de recibirla canalizada a través de una organización europea. (Es probable que esta fuera la principal razón por la que los rusos abandonaron la reunión inicial de planificación; también esperaron, en vano, ayuda bilateral). A los franceses les preocupaba el papel de Alemania en cualquier organización que pudiera establecerse en el futuro. Los países más pequeños también tenían sus preocupaciones. Sin embargo, después de que el Congreso de Estados Unidos aprobase la ley, la CCEE se convirtió en la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), que era responsable, junto con la ECA, de distribuir la ayuda americana. A cambio, los miembros de la OECE también tenían que poner fondos en su propia moneda para ser distribuidos con el consentimiento de la ACE.

En conjunto, incluida alguna ayuda provisional enviada a Francia, Italia y Austria a finales de

1947 para casos urgentes, el ERP había canalizado unos 13.000 millones de dólares de ayuda económica en forma de préstamos y concesiones de Estados Unidos a Europa a principios de 1952. Esto permitió a los países de la OECE conseguir importar del área del dólar artículos que escaseaban en Europa. Casi una tercera parte (el 32,1%) consistió en alimentos, forraje y fertilizantes, sobre todo durante el primer año del programa. Después la prioridad se trasladó a los bienes de equipo, las materias primas y el combustible, a fin de permitir a las industrias europeas reconstruirse y aumentar las exportaciones.

Alemania, al principio, ocupó una posición anómala en el Programa de Reconstrucción Europea. Tras su derrota en mayo de 1945, los jefes de Estado de Estados Unidos, el Reino Unido y la URSS se reunieron en julio en Potsdam, cerca de Berlín, para determinar el destino de Alemania, pero sencillamente decidieron prolongar la ocupación militar conjunta de su territorio. (A Francia, aunque no estuvo representada en Potsdam, Gran Bretaña y Estados Unidos le permitieron ocupar partes de Alemania adyacentes a su territorio). La decisión no pretendía dividir al país de manera permanente, tan solo mientras resultara conveniente. Según se fueron desarrollando los acontecimientos, los desacuerdos entre Rusia y los aliados occidentales llevaron a estos últimos a dar cada vez más autonomía a los alemanes en sus zonas de ocupación. Las autoridades soviéticas respondieron con concesiones nominales similares en la zona oriental, aunque mantuvieron un control estricto mediante un gobierno títere y la presencia de tropas. El resultado final fue la división de Alemania en dos estados diferentes: la República Federal Alemana (RFA, Alemania Occidental) y la República Democrática Alemana (RDA, Alemania Oriental). Berlín, aunque estaba dentro de la zona soviética, también se dividió en cuatro sectores, reducidos después a dos: Berlín Este, capital de la RDA, y Berlín Oeste, unido a la RFA. En ausencia de un gobierno alemán, el Consejo Aliado de Control sirvió como autoridad suprema oficial, aunque de hecho cada potencia ocupante administrara su zona de forma independiente.

La Conferencia de Potsdam había permitido que continuara el desmantelamiento de la industria de armamento alemana y otras industrias pesadas (que los rusos ya habían comenzado), las indemnizaciones a los vencedores y a las víctimas de la agresión nazi, un estricto control de la capacidad productiva alemana y un vigoroso programa de desnazificación, incluido el juicio a los dirigentes nazis como criminales de guerra. En realidad, solo este último objetivo se cumplió. Las autoridades soviéticas desmantelaron muchas fábricas de su zona y se las llevaron a Rusia en concepto de indemnización. Tras un intento por parte de las potencias occidentales de cobrar las indemnizaciones monetarias y de intervenir los grandes complejos industriales de sus zonas, se dieron cuenta de que la economía alemana debía mantenerse intacta, no solo para mantener al pueblo alemán, sino también para ayudar a la recuperación económica de Europa occidental. Invirtieron su política y, en lugar de limitar la producción alemana, tomaron medidas para promoverla. Para ello había que facilitar la reunificación económica, proceso iniciado con la creación de la Bizona, o unión de las zonas de ocupación estadounidense y británica a finales de 1946, a la que se unió después la zona francesa. Igual que el Zollverein sirvió de precursor al imperio alemán, la unificación económica de las zonas occidentales de ocupación delineó la futura República Federal Alemana.

Mientras tanto, surgieron nuevas dificultades. Para asegurar la supervivencia de la población en las zonas ocupadas (que no tardó en aumentar con la afluencia de refugiados procedentes del

Este), el gobierno militar estadounidense financió unos dos tercios de los artículos de importación fundamentales, sobre todo alimentos, de las zonas occidentales de ocupación entre 1945 y 1948. Para estimular la recuperación económica en sus zonas, en junio de 1948 las potencias occidentales llevaron a cabo la reforma de la moneda alemana, sustituyendo al devaluado y despreciado Nazi Reichsmark por Deutschemarks a razón de 1 nuevo por cada 10 marcos antiguos. (A la reforma contribuyó decisivamente el hecho de que, en la práctica, la población había vuelto a un sistema de trueque y había abandonado la antigua moneda, sustituyéndola por el café, las medias de seda y, sobre todo, los cigarrillos, que a la vez hacían las funciones de patrón de valor y de medio de intercambio). La respuesta, inmediata y arrolladora, se conoció como *Wirtschaftswunder* (milagro económico). Los bienes previamente atesorados o comercializados en el mercado negro salieron a la luz; las tiendas volvieron a contar con existencias, las fábricas se pusieron de nuevo en marcha y la Alemania Occidental inició su notable renacimiento económico.

La Unión Soviética, que no había sido consultada sobre la reforma monetaria, y que la consideraba como una infracción del acuerdo de Potsdam (y en realidad lo era), tomó represalias cerrando todas las carreteras y los enlaces ferroviarios entre las zonas de ocupación occidentales y Berlín Oeste. Con ello esperaba obligar a las fuerzas occidentales a retirarse de Berlín, o al menos asegurarse concesiones sobre puntos en litigio; pero los aliados occidentales respondieron rápidamente con un pasillo aéreo a gran escala de productos estratégicos. En una extraordinaria operación que duró más de un año, las fuerzas aéreas estadounidenses y británicas hicieron casi 300.000 vuelos a Berlín, y llegaron a transportar más de 8.000 toneladas de víveres a diario. Los aviones no solo abastecieron a las tropas occidentales, sino también a los tres millones de habitantes de Berlín Oeste.

Mientras tanto, Alemania Occidental se iba integrando en el Programa de Recuperación Europea. Al principio, en 1948, el gobierno militar estadounidense era el que recibía y distribuía la ayuda destinada a las zonas occidentales de ocupación. Más tarde se permitió que los estados de Alemania Occidental eligieran representantes para una asamblea constituyente, y en mayo de 1949 la República Federal Alemana era una realidad. Para no ser menos, la Unión Soviética estableció poco después la llamada República Democrática Alemana. En septiembre levantó el bloqueo de Berlín.

Con Alemania Occidental ahora totalmente integrada en la OECE y en el Plan Marshall, la recuperación económica de Europa occidental podía considerarse resuelta, pero todavía no se había acabado todo. El Plan Marshall terminó en 1952; había superado las expectativas de varios de sus participantes e incluso las de algunos de sus creadores. No creó unos Estados Unidos de Europa, como algunos habían esperado, y quedaban todavía problemas serios por resolver. No obstante, aunque Europa occidental había recuperado y superado los niveles de producción anteriores a la guerra, la OECE y otras instituciones recién creadas permanecieron, estimulando a la economía europea a alcanzar cotas más altas.

Una de las más importantes de esas nuevas instituciones era la Unión Europea de Pagos (UEP). Como se ha referido anteriormente, uno de los mayores obstáculos para la fluidez comercial de los años inmediatos a la posguerra fue la escasez de divisas, en especial dólares, y la consecuente necesidad de equilibrar el comercio bilateral. Se habían hecho algunos intentos por romper las restricciones, pero fueron torpes y no muy eficaces. Finalmente, en junio de 1950,

las naciones de la OECE, con la ayuda de una subvención de 500 millones de dólares concedida por Estados Unidos, fundaron la UEP. Este ingenioso dispositivo permitió un comercio multilateral libre *dentro* de la OECE; se llevaba una contabilidad precisa de todo el comercio intraeuropeo, y al final de cada mes los balances se cerraban y cancelaban. Las naciones con déficit general se cargaban en cuenta en la contabilidad central y si sus déficits eran grandes, tenían que pagar una parte en oro o en dólares; por otro lado, los acreedores recibían créditos de la contabilidad central; si estos eran muy grandes, percibían una parte en oro o en dólares, lo que les permitía importar más de las áreas llamadas de moneda fuerte (principalmente el área del dólar). Esto creaba en los países de la OECE incentivos para incrementar sus exportaciones entre ellos y disminuir su dependencia de Estados Unidos y de otros proveedores de ultramar.

Los resultados fueron espectaculares. En las dos décadas posteriores a la formación de la UEP el comercio mundial creció a una media anual del 8%, la más alta de la historia si exceptuamos los años posteriores a los tratados comerciales de la década de 1860. La mayor parte de este crecimiento, por supuesto, tuvo lugar en Europa, tanto dentro del propio continente como en sus relaciones con las naciones de ultramar. La UEP tuvo tanto éxito que, junto con el crecimiento general del comercio, los países de la OECE pudieron restaurar la libre convertibilidad de sus monedas y el comercio multilateral total en 1958. En 1961 la propia OECE se transformó en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), a la que se adhirieron Estados Unidos y Canadá (y más tarde Japón y Australia): una organización de países industriales avanzados para coordinar la ayuda a los países subdesarrollados, buscar un acuerdo en las políticas macroeconómicas y discutir otros problemas de mutuo interés.

4. La era del gran crecimiento

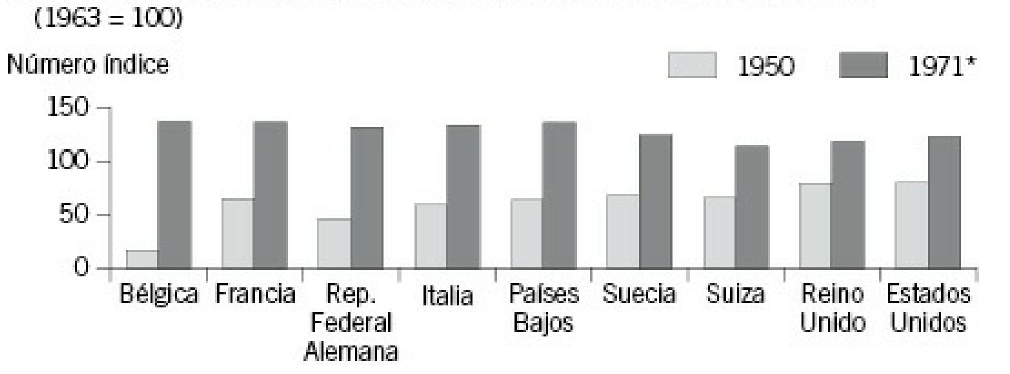
El cuarto de siglo posterior a la Segunda Guerra Mundial fue testigo del más largo período de crecimiento ininterrumpido en los países industriales del mundo y con los índices más altos de la historia (figura 15.1). Tomando los países industriales como grupo (OECE, Estados Unidos, Canadá y Japón), el crecimiento medio del producto interior bruto por trabajador de 1950 a 1973 alcanzó el 4,5% anual. Los índices de crecimiento de los países específicos variaron entre el 2,2% del Reino Unido y el 7,3% de Japón. El crecimiento fue más rápido en aquellos países que tenían abundante mano de obra, ya fuera a causa de la reducción de la población agraria (como, por ejemplo, Japón, Italia, Francia) o por la afluencia de refugiados (Alemania Occidental). El crecimiento de Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña, que habían tenido la renta per cápita más alta al final de la guerra, fue más lento que el de la Europa occidental continental y Japón, pero más rápido que en cualquier período anterior de su historia. Al mismo tiempo, los países con rentas per cápita relativamente bajas dentro del grupo industrial —Italia, Austria, España, Grecia y Japón— crecieron más deprisa que la media.

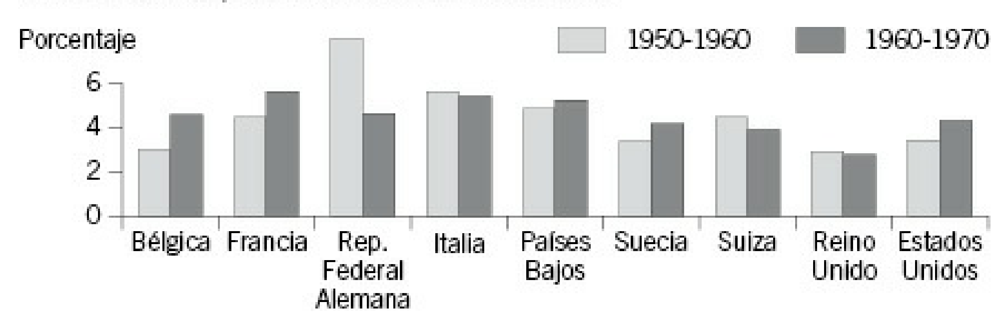
El término «milagro económico», como se ha apuntado más arriba, se aplicó por primera vez al notable esfuerzo de crecimiento de Alemania Occidental tras la reforma monetaria de 1948. Cuando los altos índices de crecimiento se mantuvieron a lo largo de las décadas de 1950 y 1960, se utilizó para referirse a todo el período. Entonces se advirtió que otras naciones, sobre todo Italia y Japón, tenían índices de crecimiento tan altos o más que los alemanes. ¡Los milagros

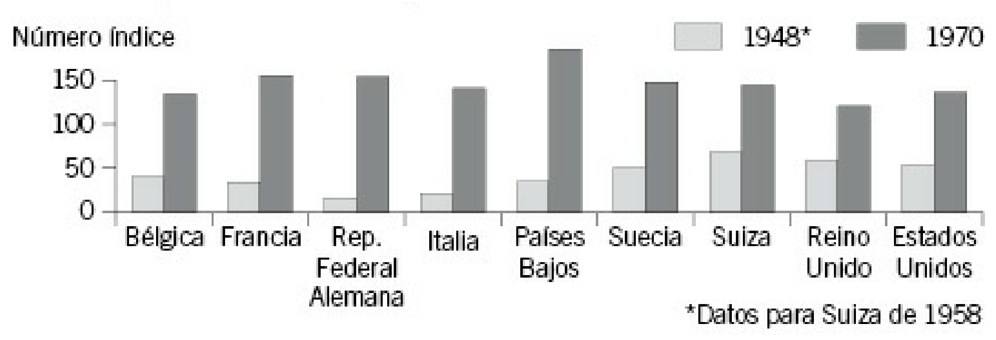
abundaban! ¿O no? Los altos índices de crecimiento de la mayoría de los países industriales eran ciertamente notables, sin precedentes en la historia, pero desde luego no eran milagrosos. Había sólidas razonas que los explicaban en cada caso.

La ayuda estadounidense desempeñó un papel crucial al encender la chispa de la recuperación. Después, los europeos la mantuvieron con altos niveles de ahorro e inversiones. En ocasiones, la competencia entre el consumo y los gastos en inversión originó fuertes presiones inflacionistas, pero ninguna fue tan desastrosa como la hiperinflación posterior a la Primera Guerra Mundial. Gran parte de la inversión se destinó a equipamiento destinado a nuevos productos y procedimientos. Durante los años de depresión económica y de guerra se había producido una acumulación de innovaciones tecnológicas que solo esperaban para ser utilizadas capital y mano de obra cualificada. En efecto, las economías europeas estuvieron estancadas durante toda una generación. Además de haber perdido su incremento de desarrollo potencial, funcionaban con un equipo anticuado e iban a la zaga de Estados Unidos respecto a progreso tecnológico. De este modo, la modernización tecnológica contribuyó de forma decisiva al llamado milagro económico.

Otros factores importantes fueron la actitud y el papel de los gobiernos. Participaron en la vida económica directa e indirectamente a mayor escala que antes. Nacionalizaron algunas industrias básicas, elaboraron planes económicos y crearon numerosos servicios sociales. No obstante, la empresa privada era con diferencia la mayor responsable de la actividad económica. Como promedio, entre una cuarta parte y un tercio de la renta nacional de Europa occidental tuvo su origen en el sector público. Si bien esta proporción era mucho mayor de lo que había sido antes de la guerra, era menos de la mitad de la contribución de los sectores privados de la economía. Los sistemas económicos de la posguerra en Europa occidental estaban igualmente lejos del estereotipado y anticuado capitalismo del siglo XIX y de las doctrinales economías socializadas de Europa oriental. En las economías mixtas o de Estado del bienestar características de las democracias occidentales, el gobierno asumía las tareas de proporcionar estabilidad general, un clima favorable al crecimiento y una protección mínima para los económicamente débiles o poco privilegiados, pero dejó la tarea principal de producir los bienes y servicios deseados por la población a la empresa privada.







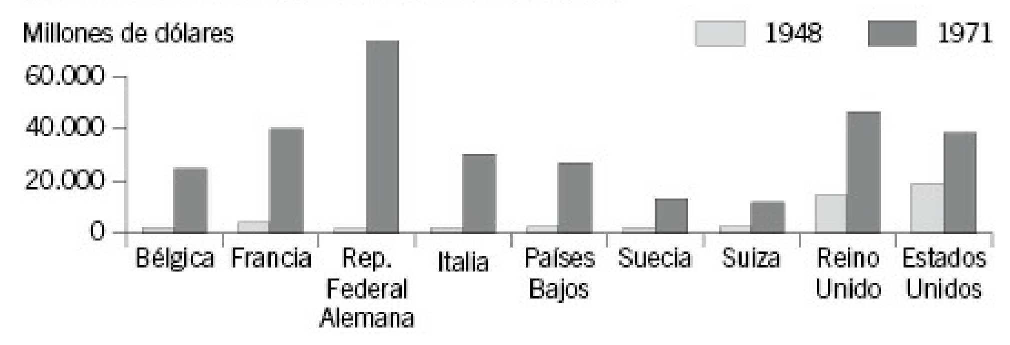


Figura 15.1 Recuperación económica y crecimiento de Europa occidental, 1948-1971.
FUENTE: *United Nations Statistical Yearbook*, varios años.

En el plano internacional, el grado relativamente alto de cooperación intergubernamental merece ser valorado, dada la efectividad de la actuación económica. La cooperación no fue siempre espontánea —a veces era necesario el estímulo de Estados Unidos para obtenerla— y algunos proyectos prometedores no se llevaron a cabo por falta de dicha cooperación; pero, en conjunto, el contraste con los años de entreguerras es patente.

Por último, a largo plazo, gran parte de la recuperación debe atribuirse a la riqueza de capital humano existente en Europa. Sus altos índices de alfabetización y de instituciones educativas especializadas, desde jardines de infancia hasta *Technische Hochschulen*, universidades, y centros dedicados a la investigación, proporcionaron el personal cualificado y la capacidad intelectual necesarios para que la nueva tecnología funcionara de forma eficaz. Ante el éxito del Plan Marshall, muchos observadores supusieron erróneamente que solo con el capital físico o financiero bastaría para producir este desarrollo y, basándose en esa falsa premisa, se crearon grandiosos proyectos, como la Alianza para el Progreso entre Estados Unidos y las naciones de América Latina, que acabaron en fracaso. Además, el éxito europeo en el mantenimiento de índices de crecimiento históricamente altos durante las décadas de 1950 y 1960 hizo que los autores de las políticas económicas confiaran en exceso en su capacidad para mantener el crecimiento de las exportaciones y los dolorosos cambios estructurales en el empleo y en los modelos residenciales que se requerían. Las huelgas de trabajadores se hicieron más frecuentes y más extensas hacia el final de la década de 1960, pues los sindicatos exigían la redistribución de los beneficios en favor de los obreros. Mucho dependía de que el dólar estadounidense continuase sobrevalorado de modo que los fabricantes europeos pudiesen desplazar a los artículos importados americanos dentro de Europa, competir de forma exitosa con los productos estadounidenses en terceros mercados, e incluso penetrar en el propio mercado americano. Cuando Estados Unidos de forma unilateral devaluó el dólar en agosto de 1971, a la mayor parte de Europa le llevó alrededor de una década ajustarse al nuevo entorno comercial internacional, que se describirá en el siguiente capítulo.

5. El surgimiento del bloque soviético

La Unión Soviética fue la nación que sufrió mayores daños, en términos absolutos, de todas las que participaron en la guerra. Las estimaciones sobre su número de muertos, tanto civiles como militares, oscilan entre 10 y más de 20 millones. Veinticinco millones de personas quedaron sin hogar. Grandes áreas de la tierra más fértil para la agricultura y algunas de las regiones más industrializadas resultaron devastadas. Según los cálculos oficiales, el 30% de la riqueza anterior a la guerra había sido destruida.

Pese a los sufrimientos de su pueblo, la Unión Soviética emergió como una de las dos superpotencias del mundo de la posguerra. Aunque su renta per cápita era baja, su vastísimo territorio y su gran población le permitían desempeñar este papel. Para restaurar la devastada economía y aumentar la producción a nuevos niveles, el gobierno lanzó el Cuarto Plan Quinquenal en 1946. Al igual que habían hecho los planes anteriores, concedía especial importancia a la industria pesada y de armamento, con particular atención a la energía atómica. Asimismo, el nuevo plan hacía un extenso uso de las indemnizaciones monetarias y los tributos

de los países que habían formado parte del Eje y de los nuevos satélites de la URSS.

Stalin, más poderoso que nunca, introdujo cambios en los altos cargos, tanto del gobierno como de la economía, durante los primeros años de posguerra. Una revisión constitucional en 1946 sustituyó el Consejo de Comisarios del Pueblo por un Consejo de Ministros, en el que Stalin asumió el puesto de presidente o primer ministro. Los ministerios encargados de la supervisión y el control de la industria y de la agricultura sufrieron drásticas depuraciones en su personal por motivos de incompetencia y poca honradez. Otros altos cargos del gobierno y del partido fueron despedidos por razones similares, aunque hay razones para creer que el motivo real de Stalin fue la falta de confianza en la lealtad a su persona.

Stalin murió en 1953. Tras dos años de «liderazgo colectivo» y de juegos de alianzas entre los máximos dirigentes del Partido Comunista, Nikita Kruschev, que había sucedido a Stalin como primer secretario del partido, se convirtió en el jefe supremo. En el Vigésimo Congreso del Partido, celebrado en febrero de 1956, Kruschev pronunció un largo discurso en el que denunció a Stalin como un tirano despiadado, morboso y casi loco que había ordenado la ejecución de innumerables personas inocentes, cuyo egoísmo le había llevado a cometer errores por los cuales habían sufrido todos los ciudadanos, que había hecho que el gobierno perdiese el contacto con el pueblo y que había establecido un «culto a la personalidad» para glorificarse. Sin embargo, Kruschev tuvo el cuidado de señalar que el despotismo de Stalin representaba una aberración respecto de una política fundamentalmente correcta y declaró que el nuevo liderazgo colectivo era una vuelta a los principios leninistas. Aunque se suponía secreto, el discurso de Kruschev se filtró al gran público tanto dentro como fuera de la Unión Soviética. Causó mucha confusión y agitación entre los pueblos de los países comunistas y causó un grave daño a la causa del comunismo al ratificar los males del régimen de Stalin. El gobierno comenzó un programa de «desestalinización» que incluía la retirada de su cadáver de la famosa tumba de Lenin en la Plaza Roja de Moscú.

A pesar del cambio de dirección y de algunas reformas superficiales, la naturaleza básica del sistema económico soviético no cambió. En 1955 el gobierno anunció el «cumplimiento» de un plan quinquenal y la inauguración de otro, aun cuando altos cargos se quejaron de la ineficacia generalizada y del fracaso de un tercio de las empresas industriales en conseguir sus objetivos de producción. La industria pesada soviética continuó aumentando su producción, pero distó mucho de su intención expresa de superar a Estados Unidos. La producción de bienes de consumo, que nunca era objetivo prioritario en la planificación soviética, continuaba retrasándose, de modo que los consumidores debían conformarse con artículos escasos y de poca calidad.

El sector agrario soviético permaneció en un estado de crisis casi continuo a lo largo del período de la posguerra, pese a los enormes esfuerzos del gobierno por aumentar la productividad. El sistema de granjas colectivas no ofrecía suficiente incentivo para los campesinos. En su lugar, concentraron sus energías en las pequeñas parcelas privadas de hasta media hectárea (1,2 acres) que les estaba permitido cultivar, parte de cuya producción podían vender en el mercado. Estas parcelas constituían poco más del 3% de la tierra cultivada de la URSS, pero producían una quinta parte de la leche del país y un tercio de la carne fresca, así como gran parte de las frutas y verduras. En 1954 Kruschev inició un proyecto de «tierras vírgenes» para poner en explotación grandes franjas de tierra baldía en el Asia soviética. Al año siguiente lanzó una ofensiva para aumentar la producción de maíz, y en 1957 anunció una

campaña para adelantar a Estados Unidos antes de 1961 en la producción de leche, mantequilla y carne. Ninguno de estos programas llegó a acercarse ni remotamente a los objetivos expresados. A pesar de las amenazas de castigo y de despidos en masa de los funcionarios agrícolas, Kruschev y sus planificadores no pudieron superar al mismo tiempo el clima adverso, la mala dirección burocrática, la escasez de fertilizantes y sobre todo la falta de entusiasmo de los campesinos. La escasez de alimentos continuó caracterizando la vida soviética. Rusia, históricamente una exportadora de grano, en la década de 1960 se vio obligada a empezar a importarlo de los países occidentales (Australia, Canadá y Estados Unidos) y a pagarlo en oro.

Aunque al principio los aliados juzgaron inoportuno y después imposible llegar a un acuerdo en los términos de un tratado de paz con Alemania, sí consiguieron firmar tratados con sus satélites y ponerse de acuerdo en el tratamiento que había que dar a las víctimas de la agresión nazi en Europa oriental. Los términos generales del acuerdo sobre el este europeo habían sido prefigurados en conferencias celebradas durante la guerra, sobre todo en la de Yalta. En ellas se había previsto el papel fundamental que desempeñaría la Unión Soviética —que se había hecho más concreto con la ocupación de la zona por sus tropas—, si bien Stalin había prometido elecciones libres y «gobiernos de amplia representación», promesa que nunca llegó a cumplir. Después de un año y medio de negociaciones, en febrero de 1947 se firmaron tratados con Rumanía, Hungría, Bulgaria y Finlandia.

La resurrección de Checoslovaquia y Albania se dio por supuesta. Como esos países nunca habían estado en guerra con los aliados —de hecho, fueron las primeras víctimas de la agresión del Eje—, no había ningún problema en que recuperasen su independencia. El modo en que fueron liberados, sin embargo, garantizaba su permanencia dentro de la esfera de influencia soviética.

Checoslovaquia fue liberada por las tropas soviéticas y Eduard Benes, presidente antes de la guerra y personaje respetado a nivel internacional, volvió como presidente del gobierno provisional. En unas elecciones relativamente libres en mayo de 1946 los comunistas obtuvieron un tercio de los votos y formaron el grupo mayoritario de la nueva asamblea constituyente. Klement Gottwald, el líder comunista, fue nombrado primer ministro, pero la asamblea reeligió de forma unánime a Benes como presidente. El país continuó bajo un gobierno de coalición, con Benes esperando hacer de Checoslovaquia un puente entre la URSS y Occidente, hasta que los comunistas tomaron el poder en febrero de 1948.

Durante la guerra, Churchill y Stalin, sin consultar a Roosevelt, acordaron ejercer esferas de influencia iguales en Yugoslavia cuando la contienda acabara. En realidad, los partisanos yugoslavos, mandados por el mariscal Tito, liberaron al país con escasa ayuda rusa y casi ninguna de Gran Bretaña, otorgando así al país cierto grado de independencia. Las elecciones de noviembre de 1945 dieron al Frente de Liberación Nacional, dominado por los comunistas de Tito, una mayoría sustancial en la nueva asamblea constituyente, la cual no tardó en derrocar a la monarquía y proclamar una República Popular Federal. En teoría, la nueva constitución era similar a la soviética, y Tito gobernó el país de modo parecido al de Stalin. Sin embargo, se negó a aceptar los dictados de la Unión Soviética y en 1948 rompió públicamente con este país y los demás satélites comunistas.

La determinación de las fronteras de Polonia y de su forma de gobierno constituyó uno de los problemas más espinosos de la pacificación. En la última fase de la guerra había habido dos

gobiernos provisionales polacos, uno en Londres y otro en la Polonia ocupada por Rusia. Ante la insistencia rusa y con la conformidad occidental, los dos grupos se unieron para formar un Gobierno Provisional de Unidad Nacional, con una promesa de prontas «elecciones libres y sin trabas». La coalición duró hasta 1947, cuando los comunistas expulsaron a sus socios y asumieron el control total. El acuerdo territorial provisional de Potsdam desplazaba a Polonia 450 kilómetros hacia el oeste. El lenguaje empleado en el acuerdo estipulaba solo que Polonia debería tener una «administración temporal» de la zona al este de la línea Oder-Niesse, es decir, aproximadamente una quinta parte de la Alemania de antes de la guerra; pero los polacos, con el apoyo soviético, consideraron el acuerdo como una compensación definitiva por sus cesiones a la Unión Soviética, que constituían casi la mitad de la Polonia anterior a la guerra. Expulsaron de inmediato a los millones de alemanes que residían en la zona para hacer sitio a los millones de polacos que acudían desde la zona ocupada por los soviéticos. Estos enormes traslados de población, junto con otros similares en diversas partes de Europa oriental, volvieron las fronteras étnicas de Polonia a algo parecido «al *statu quo ante* 1200 d.C.», en palabras de Arnold J. Toynbee.

Los tratados de paz con los satélites de Alemania del este de Europa —Rumanía, Bulgaria y Hungría— contenían disposiciones territoriales que seguían un modelo históricamente bien establecido. Rumanía recuperó Transilvania de Hungría, pero tuvo que devolver Besarabia y el norte de Bukovina a la Unión Soviética y el sur de Dobrudja a Bulgaria. Hungría fue la que más perdió, ya que no ganó nada y tuvo que ceder una pequeña zona a Checoslovaquia, que perdió Rutenia en favor de la Unión Soviética. Las tres naciones derrotadas tuvieron que pagar indemnizaciones —300 millones de dólares Hungría y Rumanía y 70 millones Bulgaria (calculados según los precios de 1938, con lo que la cantidad real era mayor)— cuya mayor parte fue a parar a la URSS. Bajo la protección de tropas soviéticas, los comunistas que participaban en los gobiernos de frente popular, y que habían sido formados en Moscú, tuvieron pocas dificultades para librarse de sus colaboradores liberales, socialistas y agrarios, y pronto establecieron repúblicas populares según el modelo soviético. Finlandia perdió parte de su territorio en favor de Rusia y tuvo que pagar 300 millones de dólares en indemnizaciones, pero se libró de correr la misma suerte que otros gobiernos de frente popular en las fronteras con la Unión Soviética, manteniendo una precaria neutralidad.

Los tratados de paz omitieron mencionar la desaparición de los países bálticos de Letonia, Lituania y Estonia. Parte del imperio zarista antes de 1917, habían sido incorporados a la Unión Soviética en 1939-1940 y luego invadidos por Alemania en 1941. De nuevo ocupados por el Ejército Rojo en 1944-1945, fueron anexionados tranquilamente a la Unión Soviética como supuestas «repúblicas autónomas». El hecho de que no fueran mencionados en las negociaciones de paz implicaba el reconocimiento de que volvían a formar parte del nuevo imperio soviético.

En enero de 1949, viendo el éxito inicial del Programa de Recuperación Europea, la Unión Soviética creó el Consejo de Mutua Ayuda Económica (COMECON) en un intento de integrar las economías de sus satélites del este de Europa en una unión más coherente. Incluía a Albania, Bulgaria, Rumanía, Hungría, Checoslovaquia, Polonia y Alemania Oriental. Aunque en teoría pretendía coordinar el desarrollo económico de los países comunistas y promover una división del trabajo más eficaz entre ellos, en realidad sirvió para que los satélites dependieran económicamente aún más de la Unión Soviética. En lugar de desarrollar un sistema de comercio

multilateral, como el de Europa occidental, la mayor parte del comercio, tanto con la Unión Soviética como entre ellos, siguió siendo bilateral, en gran parte como había sido con la Alemania nazi y sus territorios conquistados durante la Segunda Guerra Mundial.

Cuando Stalin murió en 1953, el bloque soviético de Europa presentaba una imagen de unidad monolítica. Cada satélite era más o menos una réplica a pequeña escala de la Unión Soviética, y todos bailaban al son que marcaba Moscú. Sin embargo, tras esta fachada de unidad existían tendencias de escisión. Cuando Yugoslavia rompió con el bloque soviético (aunque siguió siendo una nación comunista) muchas personas de los otros satélites hubieran querido hacer lo mismo. Poco después de la muerte de Stalin, una oleada de agitación recorrió los estados satélites. Estallaron huelgas y disturbios en varios países, y la situación se agravó de tal manera que las autoridades soviéticas, aún en ocupación, tuvieron que utilizar la fuerza militar para reprimirlos.

En 1956 en Hungría, Imre Nagy, un «comunista nacional», se convirtió en primer ministro, prometiendo reformas a todos los niveles e incluso elecciones libres. También anunció que Hungría se retiraría del Pacto de Varsovia, una alianza militar patrocinada por los soviéticos, y pidió que las Naciones Unidas garantizaran una neutralidad perpetua para Hungría en las mismas condiciones que Austria. Aquello fue demasiado para la Unión Soviética. El 4 de noviembre, a las cuatro de la madrugada, tanques y bombarderos soviéticos iniciaron un ataque sincronizado sobre Hungría cuyo resultado fue una destrucción tan horrible como la de la Segunda Guerra Mundial. Durante diez días los trabajadores y estudiantes húngaros pelearon como héroes inútilmente con armas suministradas por sus propios soldados contra fuerzas muy superiores. Incluso después de que los rusos recuperasen el control y establecieran un nuevo gobierno títere, muchos continuaron con actividades de guerrilla en las montañas, mientras que más de 150.000 personas escapaban a través de la frontera abierta con Austria, buscando refugio en Occidente. La revuelta húngara puso de manifiesto que incluso una Rusia desestalinizada no estaba dispuesta a renunciar a su imperio comunista.

El movimiento por un socialismo democrático genuino todavía fue más allá en Checoslovaquia. En enero de 1968 el Partido Comunista Checo, dirigido por Alexander Dubcek, se deshizo de los dirigentes estalinistas de la vieja guardia, proponiendo un programa de reformas de largo alcance que incluía una mayor confianza en los mercados libres en lugar de los precios dictados por el gobierno, la disminución de la censura de prensa y un aumento considerable de la libertad personal. Los dirigentes del Kremlin al principio intentaron convencer a los líderes checos de que volviesen a la política comunista ortodoxa, pero sin éxito. Finalmente, en agosto de 1968, el ejército y las fuerzas aéreas soviéticas invadieron Checoslovaquia y establecieron la ley marcial. De nuevo, igual que en Alemania Oriental en 1953 y Hungría en 1956, los acontecimientos demostraron que el imperio comunista de Rusia solo podía mantenerse por la fuerza.

Sin ser miembro del bloque, la República Popular China se alió brevemente con la Unión Soviética. China, de entrada un país pobre, había sufrido en gran medida en la Segunda Guerra Mundial. Durante la contienda, los comunistas chinos cooperaron con el líder nacionalista Chiang Kai-shek contra los japoneses, pero mantuvieron un ejército independiente en el norte de China, abastecido por requisas locales y equipado por la Unión Soviética. Asimismo, ganaron muchos seguidores entre un campesinado cansado de la guerra. Cuando esta acabó, combatieron contra Chiang y en 1949 consiguieron que tanto él como sus seguidores abandonaran el

continente hacia Taiwán. El 1 de octubre de 1949 los comunistas, dirigidos por Mao Tse-tung y Chou En-Lai, proclamaron formalmente la República Popular de China (RPCh) con capital en Pekín (Beijing).

Basándose en las tácticas de las modernas dictaduras de partido único, los comunistas extendieron muy rápido su control sobre todo el país, consiguiendo un grado de poder centralizado sin precedentes ni siquiera en la larga historia del despotismo chino. Con el control político firmemente establecido, el nuevo gobierno emprendió la modernización de la economía y la reestructuración de la sociedad. Al principio toleró la propiedad de los campesinos y una limitada propiedad privada del comercio y de la industria, pero en 1953 empezó a fomentar la colectivización de la agricultura y se emprendió la nacionalización de la industria. Aunque se consiguieron resultados significativos, la cúpula del partido no quedó satisfecha, y en 1958 se embarcó en el «gran salto hacia delante»: un esfuerzo intensivo para alcanzar a las economías industriales avanzadas. En un breve lapso de tiempo, este ambicioso programa resultó ser un fracaso catastrófico. La población fue incapaz de mantener el esfuerzo y los sacrificios exigidos por sus dirigentes, y una hambruna causada por la mano del hombre segó millones de vidas. En 1961 el gobierno revisó sus objetivos y el crecimiento se reanudó a un ritmo menos frenético.

Un objetivo fundamental de la dirección comunista china fue la estructuración de la sociedad y la reforma de los procesos de pensamiento, comportamiento y cultura. Los vestigios de estructura de clase «feudal» y «burguesa» fueron eliminados mediante los sencillos recursos de la expropiación y la ejecución. Pero imponer lealtad y obediencia a la vasta burocracia que seguía anclada en las tradiciones de los antiguos mandarines, y al fino estrato compuesto por intelectuales, científicos y técnicos, la mayoría de los cuales se habían educado en Occidente, resultó ser más difícil. Finalmente, en 1966, Mao puso en marcha la «gran revolución cultural», marcada por tres años de terrorismo y violencia durante los cuales muchos intelectuales fueron obligados a trabajar como campesinos y obreros.

Desde el principio, la República Popular China había contado con la ayuda económica, técnica y militar de la Unión Soviética, pero los chinos se negaron a aceptar los dictados soviéticos. En 1960 la URSS cortó su ayuda y retiró todos sus asesores y ayudantes técnicos. En pocos años, tras una serie de choques fronterizos, las dos superpotencias del mundo comunista estuvieron al borde de una guerra abierta. A pesar de la retirada de los técnicos y la ayuda soviéticos, China consiguió su mayor triunfo tecnológico en 1964 con la explosión de una bomba atómica.

Para compensar la hostilidad de la Unión Soviética, los chinos iniciaron un acercamiento a Occidente, que llegó a su punto culminante en 1971 cuando Estados Unidos retiró sus objeciones para la admisión de la República Popular China en las Naciones Unidas. Tras la muerte de Mao, en 1976, aumentaron los contactos con Occidente, y en la década de 1980, bajo el liderazgo de Deng Xiaoping, el gobierno permitió una limitada reintroducción del libre mercado y la libre empresa.

La Unión Soviética tenía otros tres estados satélites o clientes en Asia. En 1924 la República Popular de Mongolia se convirtió en el primer estado comunista fuera de la URSS. (Antiguamente conocida como Mongolia Exterior, obtuvo su independencia de China en 1921 con la ayuda soviética). Semiárida y apenas poblada, su economía se basaba sobre todo en el pastoreo, aunque después de la Segunda Guerra Mundial empezó a explotar sus recursos

minerales (cobre y molibdeno) con ayuda de la Unión Soviética y de otros países comunistas. Ingresó en el COMECON en 1962. En 1978 el primer secretario del Partido Comunista anunció que había pasado de ser un país agrícola-industrial a ser un país industrial-agrario.

Después de la derrota de Japón, los ejércitos americano y soviético ocuparon Corea conjuntamente. Sus zonas estaban separadas solo por el paralelo 38. Los esfuerzos por unir el país bajo un régimen único fracasaron, y en 1948 las autoridades soviéticas y estadounidenses organizaron regímenes separados en sus respectivas zonas y poco después retiraron sus fuerzas armadas. La República Popular Democrática de Corea, o Corea del Norte, se creó en septiembre de 1948, según el modelo de estilo soviético de economía centrada en la industria militar. En junio de 1950, tropas norcoreanas invadieron Corea del Sur; buscaban reunificar al país bajo control comunista. Con una importante ayuda de Estados Unidos, Corea del Sur logró repeler la invasión, pero ambas partes del país fueron devastadas por la guerra, que duró hasta el armisticio de 1953. La capacidad minera y fabril de Corea del Norte fue reconstruida con ayuda soviética y china, y la agricultura fue colectivizada. Bajo el régimen autoritario de Kim Il-sung, Corea del Norte se convirtió en una de las sociedades más represivas y regimentadas del mundo, consecuentemente incapaz de producir suficientes alimentos o bienes de consumo para su pueblo, aunque había sido la parte más avanzada de la economía coreana antes de la Segunda Guerra Mundial.

La República Socialista de Vietnam fue una consecuencia de la República Democrática de Vietnam, establecida el 2 de septiembre de 1945 por Ho Chi Minh, el líder del movimiento de resistencia contra los japoneses, que habían ocupado el país durante la Segunda Guerra Mundial. Acabada esta, los franceses intentaron volver a establecerse allí, pero fueron derrotados por los vietnamitas en 1954. A partir de entonces, el país quedó dividido en el Norte comunista y un Vietnam del Sur anticomunista. En la trágica guerra civil que siguió, en las décadas de 1960 y 1970, el sur fue derrotado a pesar del masivo apoyo militar y de la ayuda económica de Estados Unidos. Su economía era tradicionalmente agrícola, con el arroz y el caucho como principales exportaciones, aunque los franceses también desarrollaron un área industrial importante en el norte basada en el procesamiento de recursos minerales. La industrialización había sido impulsada por el gobierno, que poseía y manejaba prácticamente todas las empresas.

El único estado declaradamente socialista aliado de la Unión Soviética en el hemisferio occidental era la República de Cuba. Fidel Castro, el líder revolucionario que derrocó al opresivo dictador Fulgencio Batista el 1 de enero de 1959, al principio no se proclamó abiertamente marxista, pero la política anticastrista de Estados Unidos, culminada con la desastrosa invasión de la Bahía de Cochinos en 1961, le empujó en brazos de la Unión Soviética, encantada de encontrar una base para propagar su doctrina en dicho continente. Aislada de sus mercados tradicionales, sobre todo dentro de Estados Unidos, pero dependiente todavía de su tradicional artículo de exportación, el azúcar, Cuba recibía la mayor parte de sus bienes manufacturados (incluido el armamento) del bloque soviético. En 1972 se hizo miembro del COMECON.

6. La economía de la descolonización

La Segunda Guerra Mundial asestó un golpe mortal al imperialismo europeo. Las Filipinas, las

Indias Orientales holandesas, la Indochina francesa y Birmania y Malasia, británicas, cayeron bajo el control temporal de Japón. En los demás lugares de Asia y África, la derrota de Francia, Bélgica e Italia y la preocupación de los británicos por el esfuerzo bélico dejaron a sus dependencias coloniales entregadas a su suerte. Algunas proclamaron su independencia de inmediato; otras vieron el nacimiento de partidos independentistas que luchaban contra el gobierno colonial. Los eslóganes de los aliados occidentales durante la guerra, demandando libertad y democracia en todo el mundo, fortalecieron a los movimientos independentistas poniendo de relieve las contradicciones entre los ideales occidentales y las realidades del colonialismo, y minaron asimismo el consentimiento de los europeos en agotar sus propias fuerzas para dominar a otros. En los años inmediatos de posguerra las potencias imperiales recuperaron temporalmente el control en la mayoría de sus primitivas colonias, pero la debilidad causada por el conflicto bélico, la creciente fuerza de los movimientos independentistas nativos y la ambivalente posición de Estados Unidos respecto del colonialismo condujeron a un abandono gradual del control imperial. En algunas zonas coloniales se iniciaron guerras de independencia contra sus antiguos dominadores. Poco a poco las potencias imperiales prefirieron renunciar a sus dominios, de forma voluntaria o contra sus deseos, antes que afrontar los costes y riesgos de una guerra.

Cuando Gran Bretaña concedió la independencia al subcontinente indio en 1947, surgieron no una nación sino dos; y después una tercera y una cuarta. India y Pakistán, la primera de religión predominantemente hindú y la segunda islámica, obtuvieron su independencia el 15 de agosto de 1947. Al año siguiente la isla de Ceilán también logró la independencia, rebautizándose con el nombre de Sri Lanka en 1972. Al constituirse Pakistán, estaba dividido en dos partes separadas geográficamente: el Pakistán Occidental, de habla urdu, a lo largo del río Indo, y el Pakistán Oriental, de habla bengalí, al otro lado de la India, atravesado por el Ganges. Pese a ser inferiores en número, los pakistaníes occidentales dominaron políticamente a los orientales hasta 1971, en que estos últimos se rebelaron y crearon el estado independiente de Bangladesh. Los cuatro países tienen una alta densidad de población, recursos naturales pobres y escasos y bajos niveles de alfabetización. Son países, asimismo, propensos a disturbios raciales y religiosos y gobiernos inestables, a menudo dictatoriales. La mayor parte de la mano de obra se dedica a una agricultura de baja productividad. No sorprende, pues, que todos estos países sean de una pobreza extrema. India es la menos desafortunada. En las décadas de 1960 y 1970 aprovechó la «revolución verde» de la agricultura y en la actualidad prácticamente es autosuficiente en producción de alimentos. También tiene más industria que los otros. Ninguno de estos países es un estado socialista doctrinal, pero en todos ellos el gobierno desempeña un papel sustancial en la economía.

Birmania, rebautizada Myanmar, gobernada antes de la guerra como parte de la India británica, obtuvo su independencia de Gran Bretaña en 1948; Indonesia, de los holandeses en 1949, y Laos y Camboya, junto con Vietnam del Norte, de los franceses en 1954. En 1963 las antiguas colonias británicas: Singapur, Sarawak y Borneo del Norte, se unieron a la Federación Malaya como Federación de Malasia, dominio autónomo dentro de la Commonwealth; pero en 1965 Singapur, con una población mayoritaria de origen chino, se retiró de la Federación y se convirtió en una república independiente. Las Filipinas, que llevaban esperando la independencia de Estados Unidos desde antes de la Segunda Guerra Mundial, se hicieron realmente

independientes el 4 de julio de 1946 como República de Filipinas. Todos estos países, excepto Singapur, tienen muchas características comunes, además del clima y la topografía. Todos son predominantemente rurales y agrícolas, con mano de obra dividida entre explotaciones de subsistencia y plantaciones para la exportación. Algunos disponen también minerales estratégicos apreciados en los mercados mundiales: Indonesia posee petróleo y Malasia estaño. Todos tienen bajos índices de alfabetización y altos índices de crecimiento demográfico. Aunque nominalmente son repúblicas, son democracias débiles: la mayoría han padecido períodos prolongados de dictadura y son muy pobres. Singapur, sin embargo, está altamente urbanizada y alfabetizada y es relativamente rica. Situada en la confluencia de importantes rutas comerciales, ha desarrollado, como Hong Kong, una refinada economía, con el comercio como pilar fundamental, además de los servicios bancarios y financieros relacionados con este e incluso alguna industria.

El mapa político de África al final de la Segunda Guerra Mundial se diferenciaba poco del de los años de entreguerras. Las potencias imperiales del pasado gobernaban todavía casi todo el continente. En apariencia, los trascendentales acontecimientos de las dos décadas previas parecían haber tenido poco efecto. Bajo la superficie, sin embargo, se habían puesto en movimiento poderosas corrientes de cambio que en las dos décadas siguientes alterarían por completo la faz del continente.

La antigua colonia italiana de Libia fue la primera nación africana que obtuvo la independencia. Las Naciones Unidas tomaron la decisión en 1949, y el nuevo estado comenzó su vida política a finales de 1951 como una monarquía constitucional. Con su escasa población, su aparente falta de recursos naturales y su atrasada economía, el futuro de la nueva nación estaba lejos de ser prometedor, pero las subvenciones occidentales le ayudaron a sobrevivir hasta que el descubrimiento de petróleo fortaleció su base económica. En 1969 una junta militar formada por jóvenes oficiales derrocó al anciano rey pro occidental, y estableció una república nacionalista árabe que en las décadas de 1980 y 1990 propició e instigó el terrorismo internacional.

El protectorado de Gran Bretaña sobre Egipto había terminado de modo formal en 1922, pero seguía manteniendo el control de los asuntos militares y de política exterior. En 1952 una junta militar derrocó al gobierno títere de los británicos, caracterizado por su indolencia y hedonismo, e instauró una dictadura militar bajo el disfraz de una república. En 1956 el dictador forzó la salida de las últimas tropas británicas, que guardaban aparentemente el canal de Suez, y poco después este fue nacionalizado. Aunque los egipcios reclamaban para sí una total independencia, querían conservar el control de Sudán, que habían administrado de forma conjunta con los ingleses. En un plebiscito en 1955, sin embargo, los sudaneses votaron de forma mayoritaria a favor de una república independiente, que proclamaron el 1 de enero de 1956. Con una gran superficie, pocos recursos y una población casi totalmente analfabeta, Sudán ha sido incapaz de establecer una democracia o bases económicas y ha sido gobernada por una serie de regímenes militares.

El norte de África francés tuvo que llevar a cabo una larga y difícil lucha por la independencia. Túnez y Marruecos habían conservado sus gobiernos tradicionales bajo el dominio francés. En cambio, Argelia, donde los franceses llevaban asentados más de cien años y que contaba con más de un millón de habitantes de origen europeo (aproximadamente una décima parte de la población), en ciertos aspectos se consideraba parte de Francia. Tras la guerra

se desarrollaron en los tres países fuertes movimientos nacionalistas y panárabes. El gobierno francés respondió a ellos con concesiones nominales para Túnez y Marruecos, pero intentó integrar Argelia a Francia con más firmeza. Ninguna de las dos políticas funcionó.

Francia acabó concediendo la independencia total a Túnez y Marruecos, pero reforzó su control sobre Argelia. Los argelinos replicaron con una intensiva guerra de guerrillas que comenzó en 1954, y en la que a menudo se dieron actos de terrorismo tanto contra la población europea como contra los colaboradores argelinos. Incapaz de localizar y destruir a los principales líderes rebeldes, frecuentemente refugiados en otros países árabes, el ejército francés respondió con su propio terrorismo. El gobierno de París no daba un total apoyo al ejército, y tampoco ejercía un control estricto sobre él. En mayo de 1958, enfrentado con la amenaza de un golpe de Estado por parte del ejército, el gobierno de la Cuarta República francesa abdicó sus poderes en el general De Gaulle, que asumió un poder casi dictatorial. Al principio, De Gaulle pareció intentar conservar a Argelia como parte de Francia pero, tras varios años de derramamiento de sangre e infructuosos intentos de alcanzar un acuerdo con los líderes argelinos para que obtuviesen la autonomía dentro de la «Comunidad Francesa», en 1962 accedió a conceder la independencia total.

Los tres países norteafricanos eran predominantemente agrícolas, con un tipo de agricultura mediterránea (cereales, aceituna, cítricos, etc.), pero poseían también importantes yacimientos minerales. En particular, los yacimientos de petróleo y de gas natural de Argelia, descubiertos poco después de la independencia, le han proporcionado los medios necesarios para desarrollar la industria y para desempeñar un papel en el mundo de la política. Antes de su independencia, los tres países tenían un comercio orientado a Francia, y esa tendencia continuó, si bien un acuerdo comercial con la Comunidad Europea en 1976 amplió sus mercados exteriores. Argelia exportó gran parte de su gas natural líquido a Estados Unidos.

A principios de la década de 1950, la mayoría de los observadores suponían que haría falta una generación o más para que los pueblos negros del África subsahariana obtuvieran la independencia; sin embargo, en una década habían surgido más de una veintena de naciones nuevas a partir de los antiguos imperios británico, francés y belga. La fuerza de los movimientos independentistas nativos contribuyó solo de manera parcial a esta sorprendente evolución. Igualmente importantes fueron las dificultades internas de las potencias imperiales, poco dispuestas a soportar el alto coste (económico, político y moral) de continuar gobernando pueblos extraños en contra de su voluntad. Una vez que hubo comenzado el proceso de emancipación, prosiguió como una reacción en cadena. Cada nuevo día de independencia aceleraba el siguiente.

Después de la Segunda Guerra Mundial el gobierno británico se dio cuenta de que sería mejor preparar a sus pupilos africanos para el autogobierno y así evitar costosas guerras coloniales y la pérdida total de los beneficios del imperio. Empezó estableciendo más escuelas, creando universidades y abriendo la Administración pública a los africanos. En 1951 Costa de Oro y Nigeria lograron cierta autonomía local, y la intención británica era conceder más, quizá al cabo de algunas décadas. No obstante, en Costa de Oro, Kwame Nkrumah, un notable líder político, exigió la independencia inmediata y se mostró decidido a obtenerla incluso desde la celda de su prisión. Antes de correr el riesgo de una revuelta con todas las de la ley, los británicos accedieron a casi todas las exigencias de Nkrumah y en 1957 surgió el estado de Ghana (nombre

proveniente de un imperio africano medieval) como la primera nación negra de la Commonwealth británica. Ghana, asimismo, se convirtió en miembro de las Naciones Unidas. Con este precedente, Nigeria consiguió su independencia en 1960, y otras posesiones británicas siguieron el ejemplo en años posteriores.

Paradójicamente, las primeras colonias británicas de África que consiguieron la independencia total se hallaban entre las menos avanzadas en el aspecto económico y político. Como estaban pobladas casi enteramente por africanos negros, no se dio el problema de las minorías blancas. Sin embargo, en África oriental y las Rhodesias los colonos británicos habían adquirido vastas extensiones de terreno y disfrutaban de una autonomía local importante. Privados de derechos políticos y de oportunidades económicas, los africanos constituían mayorías hoscas y rebeldes que recurrieron en ocasiones a la violencia, como el terrorismo del Mau Mau en Kenia durante la década de 1950. En 1965 Gran Bretaña había concedido la independencia a todas sus colonias africanas excepto a Rhodesia del Sur (o Rhodesia, como se la conoció después de que en 1964 Rhodesia del Norte se convirtiera en Zambia). Esta excepción se debió a la negativa de la población blanca de Rhodesia a conceder a sus conciudadanos negros, quienes los sobrepasaban en gran número, sus mismos derechos. En 1965 el gobierno del primer ministro Ian Smith, dominado por los blancos, hizo una declaración unilateral de independencia, la primera en el Imperio británico desde 1776. Las Naciones Unidas intentaron aplicar sanciones económicas, pero Rhodesia, con ayuda de Sudáfrica y Portugal, consiguió resistir durante varios años. Finalmente, en 1979, tras unas elecciones libres, la mayoría negra triunfó y rebautizaron el país con el nombre de Zimbabue.

Al anunciar la constitución de la Quinta República francesa en 1958, De Gaulle ofreció a todas las colonias de Francia, excepto Argelia, la opción de independencia inmediata o autonomía dentro de la nueva Comunidad Francesa, con el derecho a segregarse en cualquier momento. Aunque De Gaulle se dio cuenta de que probablemente sería imposible retener a las colonias contra su voluntad, esta oferta notablemente generosa marcaba un agudo contraste con la obstinada falta de realismo y los desatinos que caracterizaron a la anterior política colonial francesa. De las quince colonias en el África negra (incluida Madagascar), solo Guinea, liderada por el comunista Sekou Touré, eligió la independencia. Las demás organizaron sus propios gobiernos, pero permitieron que Francia conservase el control de la defensa y la política exterior, a cambio de ayuda económica y técnica. En 1960 un nuevo cambio constitucional les concedió la independencia total al tiempo que privilegios económicos especiales. En 1963, en la Convención de Yaoundé (véase más adelante), esos privilegios se extendieron a todos los miembros de la Comunidad Europea.

La repentina consecución de libertad de las colonias francesas incitó a los antaño apacibles súbditos del Congo belga al disturbio y al pillaje, y les llevó a exigir un tratamiento similar. Los belgas no habían previsto que el Congo tuviera autogobierno, y mucho menos que se independizara. Los disturbios les cogieron por sorpresa, pero a principios de 1960 el gobierno belga decretó que el Congo fuese independiente el 30 de junio. Se prepararon unas elecciones precipitadas, se redactó una constitución y los congoleños, que en su mayoría eran analfabetos y no habían votado jamás, fueron llamados a elegir a todo un colectivo de funcionarios de gobierno. Cuando llegó el día, muchos de ellos esperaban que, por arte de magia, su nivel de vida se elevaría al nivel que disfrutaban sus anteriores y ricos amos. Con la decepción, volvieron

al saqueo y a la destrucción incontrolada. El ejército congoleño se amotinó, los grupos políticos rivales se atacaron entre sí y la provincia de Katanga, rica en minerales, intentó escindirse de la nueva nación. El gobierno central pidió ayuda a las Naciones Unidas para restaurar el orden, pero la rebelión y los brotes de violencia salvajes continuaron de manera esporádica. No fue hasta 1965 cuando un dictador militar, el general Mobutu Sese Seko, consiguió restaurar el orden. Después de consolidar su poder, cambió el nombre de su país por el de República del Zaire.

A mediados de la década de 1960 las antiguas potencias coloniales europeas, excepto Portugal, habían concedido la independencia a casi todas sus colonias en Asia y África. Portugal rechazó con desdén todas las sugerencias de preparar a sus colonias para una eventual liberación. Sin embargo, en 1974 un golpe de Estado en Portugal derrocó el régimen dictatorial y el nuevo gobierno rápidamente negoció la independencia de sus colonias africanas, Angola y Mozambique, para el año siguiente.

Aunque el colonialismo estaba muriendo, si no lo estaba ya, dejó una herencia lamentable. Con pocas excepciones, reducidas sobre todo a las zonas de asentamiento europeo, las nuevas naciones eran terriblemente pobres. En tres cuartos de siglo de colonialismo las naciones de Europa habían extraído inmensas fortunas en minerales y otros productos, pero compartieron poco de su riqueza con los africanos. Solo tardíamente algunas potencias coloniales intentaron educar a sus súbditos o prepararlos para un autogobierno responsable. Sin embargo, la mayoría de las nuevas naciones al menos intentaron seguir formas democráticas, y algunas realizaron un valiente esfuerzo por conseguir una verdadera democracia. Como en muchas otras partes del mundo, no existían bases sociales y económicas para una democracia estable y viable. Muchas antiguas colonias sucumbieron a gobiernos de un solo partido, a menudo influidas por los comunistas rusos o chinos. Otras fueron víctimas de la anarquía y la guerra civil, durante las cuales miles de civiles inocentes, sobre todo niños, murieron de desnutrición, enfermedad o a causa de las hostilidades. La mayoría de los gobiernos de las nuevas naciones se caracterizaron por su ineficacia y su corrupción. Incluso cuando sus intenciones eran buenas, pocos tenían los recursos, especialmente en capital humano, para conseguir hacerlas realidad.

7. Las tribulaciones del tercer mundo

En muchos casos, las antiguas colonias trataron de imitar los aparentes éxitos de Latinoamérica en la consecución de una independencia económica además de política respecto de sus antiguos amos coloniales. A finales del siglo XIX y en la primera mitad del XX los países de América Latina habían sido importantes partícipes en la división internacional del trabajo, basada en su ventaja comparativa en productos primarios. Hasta mediados del siglo XX algunos de ellos, en especial los países del «cono sur» (Argentina, Uruguay y Chile), disfrutaban de rentas per cápita comparables a las de Europa occidental. Posteriormente, bajo la desafortunada suposición de que en cierto modo eran ciudadanos del mundo de segunda clase debido a su especialización en productos primarios, la mayoría de ellos continuaron con programas de «industrialización para sustituir a las importaciones», intentando producir por sí mismos los bienes manufacturados que previamente habían importado. Aunque esta estrategia les había funcionado durante la depresión

de la década de 1930 y los trastornos causados por la Segunda Guerra Mundial, resultó ser contraproducente comparada con las políticas de fomento de la exportación que se habían implantado primero en Europa y luego en Japón. Casi sin excepción los programas latinoamericanos fracasaron, por varias razones: los mercados domésticos eran demasiado pequeños, tanto en número como en poder adquisitivo, para justificar los métodos de producción más económicos; la falta de cooperación internacional en la región (por ejemplo, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALLC, realmente nunca se puso en marcha); y que a diferencia de Japón la región carecía del capital humano para utilizar de forma efectiva la nueva tecnología desarrollada en otras partes, mucho menos para desarrollar la suya propia. Además, los índices de ahorro permanecían bajos en comparación con los países asiáticos recién industrializados, y los índices de crecimiento demográfico se mantenían altos. El resultado fue que cuando la crisis del petróleo de la década de 1970 trastornaba la economía internacional, los niveles de renta per cápita de Latinoamérica habían caído aún mucho más por debajo de los países industrialmente avanzados de Occidente. Dado que las políticas económicas latinoamericanas no estaban generando mejores resultados que las políticas similares de las antiguas colonias de las potencias occidentales de África y Asia, encontraron natural hacer causa común. En diversas organizaciones multilaterales, desde las Naciones Unidas y sus organismos especializados hasta el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, se llamaban a sí mismos el tercer mundo, ni comunista ni capitalista, e igualmente dispuestos a aceptar ayuda exterior de Estados Unidos, Europa occidental o la Unión Soviética.

Sin embargo, ya en la década de 1960 se iniciaba un notable desarrollo industrial en ciertas economías del sudeste asiático, sobre todo en las antiguas colonias de Japón: Corea del Sur y Taiwán. En aquel entonces, su crecimiento fue despachado como el simple resultado de ser clientes militares de Estados Unidos, pues las ingentes sumas de ayuda exterior estadounidense se justificaban debido a la guerra fría con la Unión Soviética. En retrospectiva, sin embargo, parecía que habían logrado imitar la industrialización dirigida por el Estado y orientada a las exportaciones que había llevado a cabo Japón, y en algunos casos realmente mejoraron la estrategia nipona permitiendo superiores índices de crecimiento del consumo doméstico. Tailandia y Malasia no iban muy a la zaga, pasando a ser colectivamente conocidas las cuatro naciones como los tigres asiáticos. Mientras tanto el dragón rojo de la República Popular de China observaba todo esto pero persiguiendo su propia estrategia económica.

8. Orígenes de la Unión Europea

El sueño de una Europa unida es tan viejo como la propia Europa. El Sacro Imperio Romano de Carlomagno contó con unas fronteras muy similares a las del primer Mercado Común. El imperio francés de Napoleón, y sus satélites del sistema continental, abarcaba casi todo el continente. El concierto europeo que surgió con el Congreso de Viena de 1815 representó un intento de coordinar la política a los más altos niveles de gobierno. La Sociedad de Naciones fue un acuerdo entre los vencedores europeos en la Primera Guerra Mundial. Hitler estuvo a punto de conseguir crear una *Festung Europa* bajo el dominio nazi. Sin embargo, todos estos intentos fracasaron debido a la incapacidad de los presuntos unificadores para mantener el monopolio del

poder coactivo y a la escasa disposición de los miembros a someterse de manera voluntaria a su autoridad. En épocas anteriores, las dificultades en la comunicación contribuyeron al fraccionamiento de Europa. Entonces la idea de nacionalismo arraigó tan profundamente en el pensamiento europeo, sobre todo después de la Revolución francesa, que soberanía, es decir, la autoridad o el dominio supremo, y nacionalidad se hicieron casi sinónimos. Antes de la Segunda Guerra Mundial, las naciones modernas se oponían celosamente a cualquier propuesta o intento de violar o disminuir de algún modo su soberanía.

Es importante tener en cuenta la distinción entre organizaciones internacionales y supranacionales. Las organizaciones internacionales dependen de la cooperación voluntaria de sus miembros y no tienen poderes directos de coerción. Las organizaciones supranacionales exigen a sus miembros ceder al menos una parte de su soberanía y pueden obligar a cumplir sus mandatos. Tanto la Sociedad de Naciones como las Naciones Unidas son ejemplos de organizaciones internacionales. Dentro de Europa, la OECE y la mayoría de las demás organizaciones de la posguerra han sido más internacionales que supranacionales. La cooperación continuada con éxito puede llevar al final a la fusión de soberanías, lo que constituye la esperanza de los que proponen la unidad europea. Las propuestas de algún tipo de organización supranacional en Europa se han hecho cada vez más frecuentes desde 1945 y han partido de fuentes cada vez más influyentes.

Estas propuestas surgen por dos motivos distintos, pero relacionados: el político y el económico. El motivo político hunde sus raíces en la creencia de que solo a través de una organización supranacional la amenaza de guerra entre las potencias europeas puede ser erradicada de forma permanente. Algunos de los que proponen la unidad política de Europa creen además que la compacta nación-estado del pasado se ha quedado anticuada; si las naciones de Europa quieren volver a asumir su anterior papel en los asuntos mundiales, deben ser capaces de hablar con una sola voz y tener bajo su mando unos recursos y una fuerza de trabajo comparables a los de Estados Unidos. El motivo económico se basa en el argumento de que mercados más grandes promoverán mayor especialización y competitividad, y, por tanto, una productividad y un nivel de vida más altos. (Algunos también argumentan que de mayores mercados se siguen ahorros a escala). Los dos motivos se sustentan en la creencia de que la fuerza económica es la base del poder político y militar y que una economía europea totalmente integrada haría que las guerras intraeuropeas fueran menos probables, si no imposibles. A causa de la idea profundamente enraizada de la soberanía nacional, la mayoría de las propuestas prácticas para una organización supranacional han contemplado la unificación económica como un paso previo a la unificación política.

La Unión Aduanera del Benelux, que garantizaba el libre movimiento de mercancías dentro de Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo, y un arancel exterior común, surgió cuando se advirtió que, bajo las condiciones modernas de producción y distribución, las economías de los estados independientes eran demasiado pequeñas para permitirles disfrutar de todos los beneficios de la producción masiva. Bélgica y Luxemburgo, en realidad, se habían asociado en una unión económica ya en 1921, y los gobiernos en el exilio de Bélgica y los Países Bajos habían acordado en principio la unión aduanera durante la guerra. La ratificación formal del tratado se produjo en 1947. Los estadistas de estos países han sido los más fervientes partidarios de un mercado común europeo y siguen trabajando por una mayor integración económica de sus

propios países, con independencia de una fusión europea más amplia.

La OECE fue en gran parte consecuencia de la iniciativa americana y solo estipulaba cooperación, no integración total. En 1950 el ministro de Exteriores francés Robert Schuman propuso la integración de las industrias del acero y del carbón francesas y germanooccidentales e invitó a otras naciones a participar. Los motivos de Schuman eran tanto políticos como económicos. El carbón y el acero constituyen la base de la industria moderna, en especial de la armamentística, y todo apuntaba al renacimiento de la industria alemana. El Plan Schuman era un dispositivo para mantenerla vigilada y controlada. Deseosa de ser admitida en el nuevo concierto europeo, Alemania Occidental respondió con diligencia, al igual que las naciones del Benelux e Italia, temerosas de quedarse atrás si no participaban. Gran Bretaña, con las industrias del carbón y del acero nacionalizadas en aquel momento y aún atenta a su imperio, respondió de forma más cautelosa y al final no participó. El tratado que creaba la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) se firmó en 1951 y entró en vigor a principios del año siguiente. Estipulaba la eliminación en el comercio intracomunitario de los aranceles y las cuotas sobre el mineral de hierro, el carbón, el coque y el acero, un arancel exterior común para las importaciones de otros países, y controles sobre la producción y las ventas. Para supervisar sus operaciones se establecieron varios organismos de carácter supranacional: una Alta Autoridad con poderes ejecutivos, un Consejo de Ministros para salvaguardar los intereses de los estados miembros, una Asamblea Común únicamente de carácter consultivo y un Tribunal de Justicia para resolver las disputas. Se autorizaba a la comunidad a recaudar un impuesto sobre la producción de las empresas que cayesen dentro de su jurisdicción, para financiar sus operaciones.

Poco después de que la comunidad empezase a funcionar, las mismas naciones intentaron dar otro paso de gigante avanzando por el camino de la integración con un tratado para la Comunidad Europea de Defensa. Acontecimientos como la guerra de Corea, la formación de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte) en 1949 y la rápida recuperación económica de Alemania habían demostrado la importancia de incluir a los contingentes alemanes en una fuerza militar europea occidental, pero las proposiciones para hacerlo naturalmente despertaron recelo y hostilidad en los pueblos que recientemente habían sido víctimas de la agresión alemana. Tras prolongados debates, la Asamblea Nacional francesa rechazó con rotundidad el tratado en agosto de 1954. Este paso atrás en el movimiento para la unificación demostró de nuevo la dificultad de llegar a un acuerdo en las propuestas para limitar la soberanía nacional. Los proponentes de la unidad recurrieron entonces a tácticas más prudentes, de nuevo en el área de la economía.

En 1957 los participantes del Plan Schuman firmaron dos tratados más en Roma, creando la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), para el desarrollo de usos pacíficos de la energía nuclear y, el más importante, la Comunidad Económica Europea (CEE) o Mercado Común. El tratado del Mercado Común estipulaba la eliminación gradual de los impuestos de importación y las restricciones cuantitativas en todo el comercio entre las naciones miembros y la sustitución de un arancel común en un período de transición de doce a quince años. Los miembros de la comunidad se comprometían a realizar una política común respecto del transporte, la agricultura y la seguridad social, y en otra serie de áreas fundamentales de política económica, y a permitir el libre movimiento de personas y capital dentro de las fronteras de la

comunidad. Una de las disposiciones más importantes del tratado era que no podía renunciarse a él de forma unilateral y que, tras una cierta etapa en el período de transición, las decisiones ulteriores se tomarían por una cualificada mayoría de votos y no por unanimidad. Ambos tratados, el del Mercado Común y el de la EURATOM, crearon altas comisiones para supervisar sus operaciones y fusionaron otros cuerpos supranacionales (consejos de ministros, asambleas comunes y tribunales de justicia) con los de la CECA. El tratado del Mercado Común entró en vigor el 1 de enero de 1958, y al cabo de pocos años la comunidad desconcertó a los pesimistas (muchos) acortando en lugar de prolongar el período de transición. En 1965 se fusionaron las altas comisiones de las tres comunidades, lo que proporcionó un organismo más eficaz para una posible unificación política. El 1 de julio de 1968 todos los aranceles entre los estados miembros se eliminaron por completo, algunos años antes de la fecha originalmente prevista.

En los preliminares de los tratados de Roma se extendían invitaciones a otras naciones para unirse al Mercado Común. Gran Bretaña puso objeciones a la cesión de soberanía que suponían los tratados e intentó persuadir a las naciones de la OECE para crear en su lugar un área de libre comercio. Después de que el tratado del Mercado Común fuese firmado por las naciones del Plan Schuman, Gran Bretaña, los países escandinavos, Suiza, Austria y Portugal, los llamados siete exteriores, crearon la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), en contraposición a los «seis interiores» del Mercado Común. El tratado de la EFTA solo estipulaba la eliminación de aranceles de productos industriales entre las naciones firmantes. No se extendía a los productos agrícolas, no estipulaba una tarifa exterior común y cualquier miembro podía retirarse en cualquier momento. Así pues, era una unión mucho más débil que la del Mercado Común.

En 1961 Gran Bretaña expresó su voluntad de entrar en el Mercado Común si se cumplían ciertas condiciones. De llevarse a cabo, este movimiento habría traído aparejada la entrada de la mayoría de los asociados a la EFTA. Se siguieron prolongadas negociaciones sobre los términos de la entrada, pero en enero de 1963, De Gaulle, el presidente de Francia, vetó la entrada de Gran Bretaña, acción que llevó a cabo de nuevo en 1967. Tras la dimisión de De Gaulle en 1969, el gobierno francés adoptó una actitud más moderada en la cuestión de la entrada británica, que otros países del Mercado Común apoyaron. Tras posteriores negociaciones, Gran Bretaña, Irlanda, Dinamarca y Noruega fueron aceptadas como miembros en 1972, con entrada en vigor el 1 de enero de 1973. Aunque Noruega pidió entrar y fue aceptada, su gobierno optó por someter la cuestión a referéndum popular, que perdió; de este modo, en 1973 los seis estados miembros originales se convirtieron en nueve.

Los proponentes de la unidad europea tenían en mente mucho más que un mero mercado común o la unión de aduanas. Para ellos, el Mercado Común no era sino un preludio a los Estados Unidos de Europa, del mismo modo que el Zollverein precedió al imperio alemán. Tras la firma de los tratados de Roma, empezaron a hablar de las «Comunidades Europeas» y, en 1965, después de la fusión de las altas comisiones, de la «Comunidad Europea». Las Asambleas Comunes fusionadas se convirtieron en el Parlamento Europeo. Al principio sus miembros eran elegidos por y entre los miembros de los parlamentos de los estados miembros y se reunían por agrupaciones nacionales. Solo tenía carácter consultivo hasta que la comunidad obtuvo una fuente independiente de ingresos gracias a sus impuestos aduaneros. (Anteriormente las comunidades se habían financiado con una parte de los impuestos sobre el valor añadido de cada país). A partir de entonces, el parlamento tuvo control limitado sobre el presupuesto. En 1979,

tras largas negociaciones y varios aplazamientos, los miembros del parlamento fueron elegidos directamente por el pueblo y ocuparon sus escaños por bloques de partidos en lugar de hacerlo por nacionalidades.

No obstante, la unidad europea estaba lejos de ser un hecho consumado. En las décadas de 1950 y 1960, cuando la Comunidad estaba estableciéndose y dando sus primeros pasos hacia la integración, la economía mundial era fuerte y se hallaba en expansión, lo que contribuía a una sensación de optimismo ante el nuevo esfuerzo y facilitaba su progreso. Posteriormente, durante el período de expansión del número de nuevos miembros, la economía mundial era mucho menos propicia al crecimiento. Justo mientras estaban en marcha las negociaciones entre la Comunidad Europea y Gran Bretaña, el sistema Breton Woods de tipos de cambio fijos finalizó el 15 de agosto de 1971. Esto desbarató los planes hechos en 1970 para crear una moneda común a los seis estados miembros, ya que cada país comprobó que su moneda se hallaba bajo presiones especulativas que alteraban las anteriores paridades. Entonces en 1973, después de que Gran Bretaña entrara en la CEE junto con Irlanda y Dinamarca, la primera crisis del petróleo trastornó los planes económicos de todos los miembros, al estar basados en la premisa de un continuo suministro de crudo barato procedente de Oriente Medio. Cada nación siguió su propia estrategia para enfrentarse a un precio del petróleo cuadruplicado. Mientras tanto, la incorporación británica obligó a introducir otros cambios en la política de la CEE. Los fondos de política territorial se aumentaron para compensar en parte a Gran Bretaña por los altos precios que tendría que pagar por los alimentos importados, pero esto condujo a disensiones entre los miembros por las cuotas respectivas en los desembolsos de la CEE.

Por último, la entrada de Gran Bretaña complicó más las relaciones de la CEE con sus antiguas posesiones coloniales. En 1963 se había firmado un convenio en Yaoundé (Camerún) que ofrecía cooperación comercial, técnica y financiera a dieciocho países del África negra, la mayoría antiguas colonias francesas y belgas. En 1975 se firmó un convenio en Lomé, Togo, con cuarenta y seis países de África, el Caribe y el Pacífico, que ahora incluía a excolonias británicas además de otras antiguas colonias de Francia y los Países Bajos. El acuerdo Lomé otorgaba a estos países libre acceso a la Comunidad a prácticamente todos sus productos, sujetos a cuotas si competían con productos europeos, además de proporcionarles ayuda industrial y financiera. Durante el resto de la turbulenta década de 1970, se firmaron acuerdos comerciales similares con Israel (1975); Túnez, Argelia y Marruecos (1976); y con Egipto, Siria, Jordania y Líbano (1977). En conjunto, pese a la aparente desunión de objetivos que afligía a la Comunidad Europea a mediados de la década de 1970, la respuesta común al coste bruscamente incrementado de las vitales importaciones de petróleo fue promocionar las exportaciones y hallar fuentes más baratas de importación de materias primas y productos alimenticios. En consecuencia, la importancia del comercio aumentó claramente y de forma permanente en lo que respecta a todos los implicados, a pesar del retraso que se había producido en el crecimiento global. Una nueva era de globalización estaba en marcha tanto para el «primer mundo» como para el «tercer mundo», según se denominaba a la división de la economía global en este período. El «segundo mundo» de las economías centralmente planificadas, dominado por la Unión Soviética y la China comunista, les seguiría con el paso del tiempo.

9. El surgimiento de la segunda economía global

En primer lugar, ¿cómo surgió esta nueva economía global? Parece claro que el éxito económico de Europa occidental en recuperarse de forma tan rápida y definitiva de la devastación de la Segunda Guerra Mundial desempeñó un papel instrumental al servir de ejemplo. Gradualmente, diversos países en otras regiones del mundo hallaron sus propios métodos para imitar el éxito europeo. El primer, y más sobresaliente, seguidor de los pasos de Europa, fue Japón. De hecho, el despegue económico japonés fue al mismo tiempo más duradero y más fuerte que el de la posguerra europea. Desde finales del decenio de 1940 hasta los inicios de la década de 1970, el índice de crecimiento del PIB japonés fue superior a un 10% anual, algo único en la historia del crecimiento económico. En 1966, Japón se había convertido en la segunda economía mayor del mundo, y lo siguió siendo hasta 2010. En las décadas relativamente deprimidas de 1970 y 1980 su crecimiento fue algo inferior, pero aun así era más alto que en la mayoría de las demás áreas de la economía mundial. Hasta la década de 1990 no sufrió un prolongado retroceso y una creciente crisis de confianza en sus instituciones económicas. Aunque con frecuencia se lo ha calificado de «milagro» había, como en Europa, sólidas razones para este crecimiento. En primer lugar estaba el fenómeno de la puesta al día tecnológica. Desde finales de la década de 1930 hasta finales de la de 1940, la economía japonesa había estado aislada del resto del mundo, y así, a partir de finales de la década de 1940 Japón pudo hacerse con numerosas innovaciones tecnológicas a un mínimo coste. Sin embargo, esa apenas es razón suficiente para explicar el elevado índice del crecimiento japonés; si lo fuera, otros muchos países hubieran hecho lo mismo. Más importante fue el alto nivel de capital humano que poseía Japón, y que le permitió sacar el máximo partido de la tecnología superior. Además, una vez que hubo superado su retraso tecnológico, Japón se convirtió en el principal introductor de nueva tecnología, sobre todo en campos como el de la electrónica y la robótica. Para esto pudo utilizar no solo sus reservas de capital humano, sino también la gran capacidad de ahorro e inversión del pueblo japonés, así como la sofisticación de su gestión empresarial, que le hicieron comprender la gran rentabilidad de la investigación y el desarrollo industriales. Todo esto se combinó bajo la dirección de un gobierno estable que estaba comprometido a realizar y mantener un crecimiento orientado a las exportaciones, incluso más que sus modelos europeos. En consecuencia, Japón tenía los mayores excedentes de exportación del mundo industrializado. Por último (aunque ello no agota el tema), y de forma más especulativa, cabría mencionar el espíritu o la mentalidad de los japoneses, más colectivistas (en sentido general), más cooperativos, más dados al trabajo en equipo. Esto es patente tanto en la actitud de los empresarios hacia sus empleados y viceversa, con el empleo vitalicio como norma en la mayoría de las empresas hasta que el malestar de la década de 1990 hizo subir los índices de desempleo, y en la política gubernamental, que provocó el epíteto de «Japan, Inc.» (Japón, S.A.), aplicado por algunos observadores occidentales críticos.

Otros países asiáticos, en un principio encabezados por Corea del Sur y Taiwán, tuvieron asimismo índices de crecimiento extremadamente altos, tanto en su producción total como en su comercio exterior. En 1990 se les unieron Tailandia, Malasia, e incluso Indonesia, ya que reorientó su estrategia económica dejando de depender de las exportaciones de petróleo. Varias de las razones del éxito económico japonés también podrían aplicarse a estos cinco países: altos índices de ahorro, una población culta, y gobiernos estables que apoyaron un crecimiento

impulsado por las exportaciones. Contaban con la ventaja añadida de una elástica oferta de mano de obra, ya que sus *baby booms* de la década de 1960 llegaron a la edad adulta y migraron del medio rural a las grandes ciudades y las fábricas de tecnología punta construidas por compañías multinacionales japonesas o estadounidenses. La urbanización y el trabajo fabril también tuvieron el efecto de reducir los índices de fertilidad de manera notablemente rápida, de modo que la proporción de población en edad de su primer trabajo creció con claridad, creando un «dividendo demográfico», que será tratado en el capítulo 16. Singapur y Hong Kong, mencionadas antes, ocupaban posiciones muy destacadas en la economía internacional, aunque el Tratado de 1964 entre el Reino Unido y la República Popular China, según el cual Hong Kong revertiría a la soberanía china en julio de 1997, causó una gran preocupación entre la población occidentalizada de aquel territorio. En conjunto la zona de la cuenca del Pacífico, incluidas Australia y Nueva Zelanda, que había sido un participante marginal en la economía mundial antes de mediados del siglo XX, se convirtió en una de las principales protagonistas en el último cuarto de dicho siglo (figura 15.2).

No fue este el caso de América Latina, cuyos países tuvieron dificultades para cambiar el curso de la industrialización por sustitución de importaciones a una industrialización orientada a la exportación. Las crisis del petróleo de la década de 1970 condujeron a balanzas comerciales cada vez más desfavorables, en especial las de Argentina, Brasil y México. Para financiar los déficits, los gobiernos latinoamericanos obtuvieron créditos blandos de los bancos internacionales inundados con los depósitos de los ingresos petrolíferos de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Los altos y alarmantes niveles de deuda internacional de la década de 1980 amenazaron a todo el sistema internacional de pagos cuando el dólar se fortaleció repentinamente a comienzos de dicha década.

Mientras el comercio y la producción alcanzaban niveles históricos a finales del siglo XX en el conjunto del mundo, África permanecía como una nube oscura en el horizonte. A las nuevas naciones que surgieron con el fin del colonialismo europeo les faltaban recursos, naturales y sobre todo humanos, para afrontar las complejidades de una economía moderna. Asimismo, las circunstancias políticas obstaculizaban los intentos de desarrollo económico; las enemistades étnicas engendraban frecuentes guerras civiles y golpes de Estado; la mayor parte de las naciones cayeron bajo el dominio de gobiernos de un solo partido con diversos grados de control dictatorial. En la República de Sudáfrica, dominada desde tiempo atrás por su minoría blanca de ascendencia británica y (principalmente) bóer, la mayoría negra obtuvo al fin algo que se aproximaba a la igualdad política en los primeros años de la década de 1990, pero las rivalidades étnicas y el recurso a la violencia entre las facciones de la mayoría amenazaron con viciar cualquier provecho económico que hubiera podido lograrse. La extrema diversidad étnica y lingüística del continente africano parece haber obstruido los esfuerzos para construir las instituciones de los derechos de propiedad y ejecución de contratos necesarios para obtener los beneficios del capitalismo basado en el mercado. Los países más pobres y de crecimiento más lento del mundo siguen estando en África, el continente más atormentado por enfermedades, guerras civiles, genocidios y gobiernos inestables.



Figura 15.2 La continuada expansión del comercio global desde 1970 condujo a la construcción de buques portacontenedores cada vez mayores. Solo podían visitar aquellos puertos que tuvieran las instalaciones aptas para manejar sus inmensos cargamentos.

Otra región del mundo cuya importancia política ha ido en aumento a finales del siglo XX es el sudoeste asiático, u Oriente Medio. La razón de su incrementada relevancia económica puede resumirse sucintamente en una sola palabra: petróleo.

El petróleo se descubrió en Irán (entonces llamado Persia) en la primera década del siglo XX, y después en varios estados árabes que bordeaban el golfo Pérsico (Irak, Arabia Saudí, Kuwait y los pequeños emiratos) pero todavía en 1950 la región contabilizaba poco más del 15% de la producción mundial. (En esa época Estados Unidos seguía siendo con mucha diferencia el mayor productor, con más del 50% del total). En 1960, aquellos países, junto con Libia y Venezuela, crearon la OPEP, a la que más tarde se adhirieron otras naciones. En 1970 los países de la OPEP producían más de una tercera parte de la producción mundial de energía. En 1973, tras la cuarta guerra árabe-israelí, actuaron en estilo cártel para aumentar fuertemente el precio del crudo, acción que repitieron más tarde en la misma década, con el resultado de que el precio mundial subió desde 3 dólares el barril en 1973 a 30 dólares en 1980, multiplicándose por diez. Dado el alto grado de dependencia que la economía mundial tenía del petróleo en aquel tiempo, el efecto de la subida sobre las economías, tanto de los países muy industrializados como de los que se hallaban en vías de desarrollo, fue devastador. Estos últimos de pronto se enfrentaron a unos déficits mucho mayores en sus balanzas de pagos, que les obligaron a aumentar aún más su endeudamiento, mientras que los países industriales sufrían la llamada *stagflation* (estanflación), es decir, estancamiento de la producción y del empleo, combinado con inflacionarias subidas de precios.

La situación se mantuvo hasta 1985, cuando se redujo el valor del dólar estadounidense en los mercados de divisas por la acción concertada entre los bancos centrales de las economías

industrializadas. En 1986, el precio del crudo había caído de forma espectacular, el dólar estaba más débil, y la inflación había sido controlada en todo el mundo industrializado. El desempleo, sin embargo, se mantenía alto, aunque los índices de crecimiento de nuevo volvieron a subir. Pese a la reducción del precio del petróleo, la demanda de este no aumentó tan rápido como la producción total, un marcado cambio respecto de las condiciones de las décadas de 1950 y 1960. Incluso la efímera invasión de Kuwait realizada en 1990 por el dictador de Irak, Saddam Hussein, solo causó una pequeña y breve subida en el precio del petróleo. Volvió a bajar tan pronto como las fuerzas de Irak fueron expulsadas, aunque la producción petrolífera de Kuwait tardó varios años en volver a sus anteriores niveles. Gracias al aumento de la eficacia en el uso de la energía dentro del mundo industrializado y a la mayor disponibilidad de fuentes alternativas de energía, cuando el precio del crudo súbitamente se triplicó de nuevo en el 2000, los efectos no fueron tan dramáticos como en la década de 1970, aunque también tuvieron consecuencias imprevistas.

La sucesión de crisis petrolíferas en la década de 1970 indujo a todos los países del «primer mundo» y del «segundo mundo» a estar más abiertos al comercio internacional, tanto si eran exportadores o importadores de petróleo. La tercera crisis del petróleo a mediados de la década de 1980 simplemente reforzó su compromiso para mantener la apertura al comercio mundial. En el caso de las economías centralmente planificadas de la Unión Soviética y la República Popular de China, sin embargo, la sucesión de crisis del petróleo hizo que sus objetivos políticos de autosuficiencia económica primero fuesen difíciles de aceptar y luego irrealizables. La caída del muro de Berlín en noviembre de 1989 fue el evento que marcó la reanudación de la globalización económica, un proceso que había sido obstaculizado desde 1914. No obstante, en 2014 había crecientes signos de una reacción política en todo el mundo que recordaba la clase de presiones que pusieron fin a la primera era de la globalización. Para tener una perspectiva informada sobre los retos que nos aguardan, concluimos con una visión general del siglo entero desde 1914 hasta 2014.

16. Panorama de la economía mundial, 1914-2014

El año 2014 marcó no solo un siglo desde el final de la primera economía global en 1914, sino también el primer cuarto de siglo de experiencia con la segunda economía global. Desde el definitivo hundimiento de la Unión Soviética en 1991, casi todas las naciones del mundo han aceptado la necesidad de ajustar sus propias políticas y sus estructuras económicas a las exigencias del mercado global emergente. Cuando el presidente de Rusia Boris Yeltsin declaró la muerte y disolución de la Unión Soviética tras el golpe fracasado contra Mijail Gorbachov en agosto de 1991, también proclamó el definitivo fracaso del experimento comunista con las economías de planificación estatal, esencialmente autosuficientes. Desde ese preciso momento, los que deciden las políticas de cada país, al margen de sus ideologías, han tenido que adaptarse a las fuerzas del mercado que se han extendido por toda la Tierra. Los nuevos vientos de cambio traen consigo las consecuencias de sorprendentes avances en la información y la tecnología de las comunicaciones, informando a millones de personas en todas partes de nuevas posibilidades para el empleo y el consumo y a miles de empresas de nuevas oportunidades de inversión y crecimiento. No es de extrañar que el capital, el trabajo y los mercados de productos respondan con precios volátiles y desconcertantes movimientos de cantidades. Las fuerzas políticas en algunos países ya están reaccionando para aislar a sus electorados de algunas consecuencias de la globalización.

Malasia impuso unos temporales controles de capital en 1998, señalando el evidente éxito de la China continental en el mantenimiento de un rápido crecimiento con estrictos controles de capital, que solo se han aflojado de forma marginal pese a las altas reservas internacionales de niveles récord. Los países de la Unión Europea han restringido la admisión de refugiados y planteado preocupaciones incluso sobre los migrantes por motivos económicos dentro de la agrandada Unión Europea. Mientras tanto, Estados Unidos ha incrementado el control policial en la frontera mexicana y está deportando a inmigrantes ilegales en un número sin precedentes. Por todas partes en los países industrializados se han levantado barreras no arancelarias con nuevos pretextos de protección medioambiental y de derechos humanos. Nadie puede predecir cómo se adaptarán los diversos países y regiones del mundo a esta nueva época histórica en la que se combinan el rápido cambio tecnológico con la apertura de nuevos mercados. Oriente Medio está desgarrado por continuos conflictos sectarios que han matado a muchos miles de personas y desplazado a millones de refugiados a través de las fronteras que fueron trazadas por los diplomáticos británicos y franceses tras la Primera Guerra Mundial. Vladimir Putin, el actual presidente de Rusia, ha socavado los acuerdos de la década de 1990 sobre las fronteras de Europa al anexionarse partes de Georgia y luego Crimea en obvios intentos por devolverle a la

Federación Rusa el poder y la influencia de las que esta disfrutó cuando los rusos controlaban la Unión Soviética. Muchos rusos coinciden con Putin en que «la caída de la Unión Soviética fue un gran desastre geopolítico del siglo». Mientras el fervor revanchista en cualquier país parece subir con las dificultades económicas, es útil analizar cómo se desmoronó la Unión Soviética tras 1989.

1. El derrumbe del bloque soviético

En la segunda mitad de 1989 en la Europa del Este se desarrollaron una serie de acontecimientos que fueron tan trascendentales como inesperados: el derrocamiento (en gran parte pacífico) de los regímenes comunistas en un país tras otro. Polonia y Hungría abrieron el camino, pero pocos observadores extranjeros esperaban que los demás países imitaran su ejemplo. Asombrosamente, así lo hicieron Checoslovaquia, Alemania Oriental, Bulgaria y por último Rumanía, y más tarde Albania.

Una mezcla de motivos políticos y económicos sustentó la sublevación de las masas en las tierras antaño dominadas por los comunistas. Como se ha relatado en el capítulo anterior, los regímenes de aquellos países habían sido impuestos por la Unión Soviética sin el consentimiento —de hecho, contra la voluntad— del pueblo. Si esos regímenes hubieran podido cumplir sus promesas de mejorar las condiciones materiales y elevar el nivel de vida de sus habitantes, estos probablemente habrían aceptado su privación de libertad; pero los regímenes no pudieron. Al contrario, las circunstancias materiales de las masas, incluidas las condiciones de vida y de trabajo, se deterioraron de forma progresiva, en contraste con el bienestar y la abundancia que podían contemplar por televisión en sus vecinos occidentales, y con el lujo y el derroche de la nueva clase dominante, los niveles superiores de los partidos comunistas, información que se fue filtrando gradualmente.

Las masas habían expresado su descontento varias veces en el pasado: Alemania Oriental en 1953, Hungría en 1956, Checoslovaquia en 1968, y Polonia más de una vez. En aquellas ocasiones la Unión Soviética había empleado la fuerza de su ejército para sofocar las rebeliones (o las propias fuerzas armadas del régimen en el caso de Polonia). Por qué no lo hizo en 1989 es una interesante pregunta que se considerará en breve. Al margen de la razón que fuese, el caso es que no lo hizo.

La raíces del descontento popular eran, pues, profundas, y aunque el repentino éxito de las revueltas tomó al mundo por sorpresa (a los líderes comunistas tanto como a los observadores occidentales), se habían podido observar algunos presagios. En 1980 los obreros polacos, encabezados por Lech Walesa, un electricista de los astilleros de Gdansk, constituyeron un sindicato, Solidaridad, independiente del Estado y del Partido Comunista. El régimen lo toleró durante algún tiempo, pero en diciembre de 1981 el gobierno proclamó la ley marcial (ostensiblemente para impedir la intervención soviética) y encarceló a los dirigentes de Solidaridad. Los desórdenes continuaron. En abril de 1989, en un esfuerzo por calmarlos, el gobierno volvió a legalizar Solidaridad y anunció unas elecciones parcialmente libres para el mes de junio. (Parcialmente libres porque la mayoría de los escaños del Sejm, o Parlamento, estaban reservados para candidatos del gobierno). Cuando Solidaridad ganó todos los escaños, menos

uno, a los que le estaba permitido presentarse, uno de sus líderes se convirtió en primer ministro, bajo un presidente comunista en septiembre de 1989. Esto abría la posibilidad de una reforma económica para efectuar la transición desde una economía centralmente planificada a una de mercado capitalista. La estrategia empleada por el ministro de Hacienda, Leszek Balcerowicz, fue llamada «terapia de choque». Comenzó en enero de 1990 con medidas deflacionarias combinadas con la liberalización de los precios y la eliminación de las barreras comerciales. Por desgracia, su reducción del gasto público socavó su apoyo político. Únicamente los ingresos de una rápida privatización podrían mantener el equilibrio presupuestario del gobierno. Pero varios factores disuadieron a los inversores extranjeros de comprar las grandes empresas estatales, después de que hubiesen sido privatizadas empresas estatales pequeñas y de tamaño medio con producción dirigida al mercado local. La falta de registros de contabilidad con los costes exactos junto con la incertidumbre de conseguir futuros mercados para la producción de las minas de carbón, las fábricas de acero y los astilleros, hacían que cualquier inversión resultara peligrosa. Además, Polonia era reacia a ceder el control directorial a compañías extranjeras, que no tendrían escrúpulos políticos en despedir a la mayor parte de la mano de obra. Por último, Polonia había contraído una gran deuda externa con los gobiernos y las instituciones financieras occidentales, que ya no podía reembolsar.

A pesar de todos estos problemas, tras diez años de rápidos cambios de gobierno y negativas de la Unión Europea y los inversores extranjeros, Polonia se ha convertido en la primera economía de transición en recuperar su nivel de producción anterior a 1990 y además alcanzar un crecimiento económico sostenido. En retrospectiva, parece que la confusión política creada por efectuar tantos cambios al mismo tiempo ha permitido a los reformadores económicos polacos ponerse en camino hacia la creación de una economía de mercado operativa. A esto ha ayudado que los gobiernos occidentales y los organismos internacionales acordaran diferir el reembolso de las deudas polacas hasta 2001, lo cual permitió que también los bancos privados reprogramasen los pagos de deudas en 1994. Si el éxito económico de Polonia hizo que otras llamadas «economías de transición» desearan sufrir el dolor de su terapia de choque, sin embargo, era otro asunto.

Tras el fracaso de la rebelión de Hungría en 1956, el nuevo gobierno instalado por la Unión Soviética obedeció cobardemente la línea soviética en política exterior (por ejemplo, envió una fuerza simbólica en la invasión de Checoslovaquia en 1968), y a cambio se le dio cierta libertad limitada en los asuntos internos. En 1968 instituyó un «Nuevo Mecanismo Económico» que era un compromiso entre una estricta política centralista y un sistema de libre mercado. También desarrolló unas relaciones políticas y económicas más estrechas con Europa occidental. Esto permitió la creación de partidos políticos de oposición, que en 1989 negociaron con el gobierno una transición pacífica. En mayo de 1990 y en elecciones libres, una coalición de tres partidos de la antigua oposición obtuvo una clara mayoría en la nueva Asamblea Nacional.

Las primeras reformas económicas de Hungría fueron más rápidas que las de Polonia, basadas en un período más largo para liberalizar los precios bajo el régimen comunista y promocionar las exportaciones a Occidente. Esta experiencia también permitió a Hungría fomentar una acelerada privatización de sus empresas estatales, sobre todo por ofrecer excelentes condiciones a los inversores extranjeros. En consecuencia, Hungría atrajo muy pronto más inversiones extranjeras que ninguna otra economía de transición. Por desgracia para su progreso ulterior, muchas de las

empresas estatales simplemente eran entregadas a los más avispados miembros del aparato político que las dirigían. Esto atrincheró su influencia política en el gobierno. Ejercer la influencia política les resultaba más provechoso que modernizar sus plantas de fabricación y comercializar sus productos. Partiendo de un comienzo prometedor, el crecimiento de Hungría a finales de la década de 1990 resultó ser decepcionantemente bajo. La explicación en parte obedece a la relativamente pobre actuación de las exportaciones, pero sobre todo al fracaso en la modernización de las empresas estatales privatizadas.

Ante el ejemplo de las transiciones bastante pacíficas ocurridas en Polonia y Hungría, los estudiantes y trabajadores de Checoslovaquia intensificaron sus protestas y manifestaciones masivas. En un principio el gobierno respondió con una represión violenta, que produjo centenares de muertos y heridos; pero con el tiempo acabó por acceder a las negociaciones. En diciembre de 1989 Alexander Dubcek, el líder de «la Primavera de Praga» de 1968, fue elegido presidente del nuevo Parlamento, y Václav Havel, un escritor que había sido encarcelado por su activismo en pro de los derechos humanos, se convirtió en presidente de la nación. El Consejo Nacional eslovaco (parlamento nacional) aprobó en julio de 1992 una «declaración de soberanía» y poco después la República Checa aceptó la escisión, que entró en vigor el 1 de enero de 1993. La pacífica disolución de Checoslovaquia representó un fuerte contraste con los acontecimientos que se estaban produciendo entonces en Yugoslavia. La inicial estabilidad política de Checoslovaquia le hacía parecer el país con más probabilidades de llevar a cabo la dolorosa transición desde la economía de planificación a la de mercado. No tenía deuda exterior, a diferencia de Polonia, y había iniciado una limitada liberalización de los precios y el fomento de inversiones privadas siguiendo el ejemplo húngaro. Además, tenía una mano de obra especializada y una reputación de crear productos manufacturados de alta calidad. Pero entonces retrasó la privatización debido al conflicto entre los checos y los eslovacos. Cuando las dos regiones se separaron en 1993, la creación de monedas independientes y de controles fronterizos para el comercio postergó aún más la reforma. Y entonces, el proyecto de mercado ideado en la República Checa para la privatización a través de bonos entregados a todo el mundo, que podían utilizarse para comprar participaciones en fondos de inversión centrados en diversas industrias, resultó ser vulnerable a la manipulación y el fraude por parte de intrusos oportunistas. Esta experiencia desanimó tanto a los inversores extranjeros como a los nacionales, especialmente tras el impago ruso de 1998, del que se hablará más adelante en este capítulo.

La República Democrática Alemana (Alemania Oriental) celebró su cuarenta aniversario en octubre de 1989, acontecimiento al que asistió el presidente soviético Mijail Gorbachov. Pero poco después, el Comité Central del Partido (comunista) de Unidad Socialista de Alemania Oriental depuso a su veterano dirigente Erich Honecker, quien a continuación fue acusado de diversos delitos, incluido el de apropiación indebida de fondos gubernamentales. Mientras tanto, miles de alemanes del Este, a los que era imposible emigrar directamente a Occidente, habían empezado a huir a Checoslovaquia para dirigirse a Hungría, con la esperanza de pasar desde allí a Austria y a Occidente. El nuevo gobierno húngaro les complació, abriendo la frontera con Austria.

Uno de los acontecimientos más dramáticos —y simbólicos— de 1989 fue la destrucción del muro de Berlín. El muro había sido levantado alrededor del Berlín Oriental por el gobierno germano-oriental en 1961 para impedir la fuga de sus súbditos al oeste. Durante casi tres décadas

había sido un símbolo de la tiranía y la represión comunista. En la noche del 9 al 10 de noviembre, de manera espontánea, y sin que las autoridades de Alemania Oriental se lo impidieran, manifestantes tanto de Berlín Este como del Oeste, iniciaron la destrucción del muro y miles de berlineses del Este entraron a raudales en Occidente.

A partir de entonces los acontecimientos se precipitaron. Las autoridades germano-occidentales, cogidas tan de sorpresa como las del Este, tomaron medidas de emergencia para atender al torrente de refugiados, pero también intentaron convencer a los alemanes del Este de que se quedaran donde estaban. En julio de 1990 crearon una unión económica y monetaria con la República Democrática Alemana, que dejó de existir como estado separado el 3 de octubre, cuando se incorporó a la República Federal de Alemania. La urgencia política para completar la reunificación tan pronto como fuera posible antes de que los dirigentes rusos cambiaran de idea condujo a un caro gesto económico: convertir la moneda alemana oriental *(ostmark)* en la moneda alemana occidental *(deutschemark)* a un índice de 1 a 1. El índice de mercado era al menos de 6 a 1 y posiblemente tan alto como 12 a 1, de modo que mientras a los trabajadores alemanes del Este (que votaron abrumadoramente a favor de la reunificación según los términos de Alemania Occidental en abril de 1990) se les hacía estar de seis a doce veces mejor de dinero que antes, por desgracia esto significaba que sus empresarios, que en su mayor parte pasaron a ser compañías alemanas occidentales tras la privatización de las antiguas empresas estatales, ya no podían pagar sus sueldos. En consecuencia, el desempleo se elevó tanto que los continuos subsidios de paro a los obreros germano-orientales se sumaron al gasto de reconstruir la deteriorada y obsoleta infraestructura de Alemania Oriental. El aumento de las tasas impositivas sobre las empresas y los trabajadores germano-occidentales necesarias para financiar la reunificación con Alemania del Este, a su vez, elevó los índices de desempleo en Alemania Occidental. La continuada carga económica que la reunificación significaba para Alemania, partiendo de la decisión política original de hacer que la unión monetaria fuese lo más favorable posible para los alemanes del Este, retrasó el crecimiento económico alemán en la década de 1990, con desbordantes efectos sobre el resto de Europa.

Según el resto de los países del centro y el este europeos se liberaban de los grilletes de la Unión Soviética, la misma serie de problemas que entorpecieron a las primeras cuatro economías de transición se dieron con distintas variaciones y complicaciones. Así pues, aunque al principio todos tenían estructuras económicas muy similares, gracias a la política soviética en favor de la dispersión de la industria pesada y la colectivización de la agricultura, y todos ellos aspiraban a alcanzar las estructuras económicas de Europa occidental lo antes posible, los caminos emprendidos en cada proceso de transición variaron de forma considerable. Cada país se ocupó de su particular serie de imperativos políticos y culturales a su manera. Bulgaria, por ejemplo, obtuvo una nueva reforma del régimen con elecciones en la primavera de 1990, pero halló su producción agrícola devastada porque los campesinos que recientemente habían sido colectivizados pretendían restablecer sus anteriores derechos de propiedad. Tras experimentar gobiernos corruptos y grandes escándalos financieros, Bulgaria finalmente adoptó una comisión monetaria en 1999 para acabar con las incertidumbres inflacionarias y financieras. Gracias a los esfuerzos anteriores, la reforma ahora podría hallar un apoyo político estable, en gran parte como en la anterior experiencia polaca. Tras la violenta deposición del idiosincrásico dictador de Rumanía, Nicolai Ceaucescu, ejecutándole el día de Navidad de 1989, los mismos funcionarios

del partido comunista continuaron gobernando a una población desmoralizada. El lento ritmo de las reformas y la ausencia de resultados económicos durante la primera década habían minado la moral de los rumanos. La peculiar versión del estalinismo existente en Albania llegó a su fin en 1991, pero las iniciales reformas económicas consistieron en una serie de esquemas Ponzi que defraudaron a la mayoría de los albaneses al margen de los ahorros que tuvieran. Emigrar a Europa parecía la mejor estrategia económica para ellos o, si esa fracasaba, romper el bloqueo occidental de la antigua Yugoslavia.

Yugoslavia, por su parte, aunque no era un satélite soviético, asimismo sufrió varios años de disturbios asociados a ciertos intentos de reforma política y económica. Como federación de grupos étnicos distintos, su situación se veía complicada por movimientos separatistas además de los movimientos en pro de la reforma económica. En 1991 las repúblicas constituyentes de Eslovenia y Croacia se declararon independientes de Yugoslavia, secundadas por las repúblicas de Macedonia y Bosnia-Herzegovina. La República de Serbia, el mayor y más poderoso miembro de la federación, trató de impedir la secesión por la fuerza de las armas, lo que condujo a una encarnizada guerra civil. La situación se complicó aún más por el hecho de que muchas personas de etnia serbia vivían en las otras repúblicas y formaron contingentes paramilitares que colaboraban con Serbia. En la confusión resultante, miles de civiles inocentes de ambos bandos fueron masacrados en nombre de la «limpieza étnica».

El cúmulo de horrores que recordaban demasiado a las peores atrocidades genocidas cometidas durante la Segunda Guerra Mundial, en una región que causó el estallido de la Primera Guerra Mundial a comienzos del siglo XX, llevó a la intervención de la OTAN a finales de 1995. Aunque esto estabilizó la situación en Bosnia-Herzegovina, no hizo nada por resolver las tensiones subyacentes entre serbios, croatas y musulmanes. Los serbios continuaban siendo fustigados en un frenesí nacionalista para alcanzar la Gran Serbia por su antiguo dirigente comunista, Slobodan Milosevic; los croatas consolidaron sus adquisiciones territoriales bajo el liderazgo de su presidente Tudjman, que los había aliado con la Alemania nazi durante la Segunda Guerra Mundial; y los musulmanes encontraron posible importar combatientes por la libertad procedentes de las naciones musulmanas simpatizantes, con el tácito acuerdo de las potencias occidentales. El último coletazo de Milosevic como señor de la guerra le llevó a la «limpieza étnica» de los musulmanes de Kosovo, lo cual acabaría provocando que la OTAN iniciase una guerra aérea contra él en 1999. Por último, en el invierno de 2000, los serbios habían elegido un recambio como presidente, lo que hizo que las potencias occidentales se movieran rápidamente para iniciar el proceso de transición, ahora complicado por los efectos de un bloqueo de una década de duración de lo que quedaba de Yugoslavia junto con los efectos de los recientes bombardeos estratégicos sobre Serbia. La transición sería aún más difícil por la continua repatriación de refugiados desde los países europeos a los que habían huido a Croacia, Bosnia, Kosovo y ahora Serbia.

El deseo de libertad se propagó por toda la extensión de Asia. Como se dijo en el capítulo anterior, el gobierno de la República Popular China había permitido una limitada introducción del libre mercado y la libre empresa en la década de 1980. Esta política había tenido un notable éxito en el sector rural, y la producción agrícola aumentó de modo considerable junto con los ingresos de los agricultores y los granjeros. Y por otra parte, generó también demandas de mayores libertades políticas y democráticas. En abril y mayo de 1989, durante siete semanas,

estudiantes y ciudadanos en general se manifestaron a diario en la histórica plaza de Tiananmen, en el corazón de Pekín. Por un momento pareció que en China, como en Europa oriental, podía tener lugar una transición pacífica hacia formas democráticas, pero al final se impuso la línea dura, y el 4 de junio columnas de carros blindados ametrallaron a los manifestantes por centenares o miles, y derribaron su símbolo, una reproducción en plástico de la Estatua de la Libertad.

Sin embargo, la atrincherada dirección comunista continuó sus políticas de reformas económicas, aprovechándose de su acceso a las facilidades de comercio de Hong Kong, que finalmente retornó a soberanía china en julio de 1997. Su estatus como región Económica Especial pretendía conservar las ventajas económicas de Hong Kong para la China continental y servir como ejemplo de la eventual reunificación con Taiwán. A pesar de la preocupación occidental sobre los derechos humanos en China y de su continuado ejercicio de controles de capital que deberían haber limitado la inversión exterior, China siguió progresando hacia una economía de mercado aumentando sus exportaciones a Occidente y sacando partido de las inyecciones de capital procedentes de Hong Kong y Taiwán. Tras años de negociaciones con Estados Unidos y la Unión Europea, China obtuvo acceso a la Organización Mundial del Comercio en 2000, lo que le aseguró un lugar permanente en el mercado global al margen de su régimen autoritario. Mientras tanto, su economía continuó creciendo a índices espectaculares parecidos a los alcanzados por Japón con anterioridad, aunque desde una base de renta per cápita mucho más baja.

Observadores occidentales —y sin duda muchas personas en la Unión Soviética y en la Europa del Este— se preguntaban por qué las autoridades soviéticas no emplearon la fuerza para sofocar la rebelión de los países satélites, como habían hecho en anteriores ocasiones y como hizo el gobierno chino contra su propio pueblo en junio de 1989. Todavía no ha aparecido una explicación completa, pero cuando lo haga, probablemente pondrá de relieve la debilidad económica de la Unión Soviética, así como los acontecimientos políticos contemporáneos.

En 1964, la jerarquía conservadora del Partido Comunista depuso al exaltado Kruschev, poniendo en su lugar a Leónidas Brezhnev, que gobernó durante casi dos décadas. Con Brezhnev, la economía soviética se estancó y la ineficacia y la corrupción florecieron. Una «reforma» instituida en 1965 tropezó con la oposición de la atrincherada burocracia (que aumentó en un 60% entre 1966 y 1977), y fue silenciosamente archivada pocos años después. Tanto el índice de crecimiento económico como la productividad descendieron. Cuando Mijail Gorbachov —el primer líder soviético nacido después de la Revolución de Octubre— llegó al poder en 1985, la economía estaba en crisis. Gorbachov sin duda comprendió que la Unión Soviética no estaba ya en posición de imponer su voluntad sobre sus poco dispuestos antiguos satélites. Su primera necesidad era reformarse ella misma, y de ahí el programa de Gorbachov de *perestroika* (reestructuración) y *glasnost* (transparencia).

Aunque Gorbachov puso mayor énfasis en la *perestroika* —incluso publicó un libro con ese título que fue traducido a varios idiomas—, *glasnost* fue la que tuvo un efecto más inmediato. *Glasnost* en el contexto soviético significaba mayor libertad de expresión (para la prensa en particular), la posibilidad de comentar y debatir tanto los programas oficiales como sus alternativas, e incluso (hasta un cierto punto) la posibilidad de actuar con independencia del partido y del Estado en cuestiones políticas. En parte como consecuencia, las repúblicas del

Báltico, Letonia, Lituania y Estonia declararon su independencia, la cual fue confirmada en 1991. Otras se movieron en la misma dirección, e incluso la enorme República Rusa, bajo la presidencia del popularmente elegido Boris Yeltsin, comenzó a actuar con independencia del Partido Comunista.

Una de las justificaciones de la *glasnost* era la de incentivar la iniciativa y lograr el entusiasmo de la población en lo referente a las tareas de la *perestroika* o reestructuración económica. Sin embargo, en ningún momento Gorbachov explicó con exactitud lo que quería decir con reestructuración, aparte de algunas generalidades un tanto vagas sobre la mejora en la contabilidad de los costes, la devolución del poder decisorio al nivel de empresa (en oposición a la planificación por el gobierno y los ministerios), la necesidad de que las empresas obtuvieran beneficios (es decir, la abolición de las subvenciones), y cuestiones similares. En su libro se refería a la importancia de la «iniciativa de masas», un evidente oxímoron, y describía la *perestroika* como una «combinación de centralismo democrático y autogestión», una clara contradicción en los términos.

Al parecer Gorbachov era partidario de un retorno a algo similar a la Nueva Política Económica de Lenin, en la que el Estado retendría el control de los «máximos estamentos» de la economía, pero permitiría una cierta empresa privada en las restantes. Pero estaba cogido entre dos fuegos: los conservadores de la jerarquía del partido, que deseaban mantener el *statu quo*, y los reformistas radicales, que querían abolir por completo el sistema de planificación central y pasar a una pura economía de mercado. Aunque el debate sobre la naturaleza y el alcance de la reforma fue intenso, unas pocas reformas limitadas realmente se efectuaron: sin embargo, sin combinar los derechos a la propiedad privada con la liberalización de los precios. Por ejemplo, muchas actividades económicas que antes se habían realizado en el mercado negro o gris —la producción artesanal privada, el pequeño comercio, la creación de diversos servicios personales— fueron legalizadas, a condición de que los productores trabajaran también a jornada completa en empresas estatales. Podían constituirse cooperativas para producir bienes de consumo o de servicio, sometidas a las mismas restricciones. Individuos o familias podían arrendar tierras para la producción agrícola, de nuevo sometidas a ciertas restricciones. La Unión Soviética permitía también que algún capital extranjero participara en asociaciones empresariales temporales junto con empresas estatales. Ninguna de estas iniciativas poco entusiastas condujo a nada.

En agosto de 1991, en la víspera de un nuevo tratado entre la Unión Soviética y algunas de sus repúblicas constituyentes, que habría dado mucho más poder a estas últimas, unos cuantos miembros de la línea dura del Partido Comunista intentaron un golpe de Estado. Los dirigentes del golpe, entre los que se contaban el vicepresidente de Gorbachov, que había sido nombrado a dedo, el jefe de la KGB (la policía secreta rusa) y el ministro de Defensa, pusieron a Gorbachov, entonces de vacaciones en Crimea, bajo arresto domiciliario, suspendieron la libertad de prensa y declararon la ley marcial. Pero el pueblo ruso, sobre todo los habitantes de Moscú y Leningrado, se negó a dejarse intimidar. Bajo el liderazgo de Yeltsin, y con el apoyo de algunas unidades del ejército que acudieron en su defensa, desafió abiertamente a los golpistas, que pronto se acobardaron y huyeron, para al final ser detenidos.

Pese a que el intento de golpe fracasó, la visión que Gorbachov tenía del futuro de la Unión Soviética fue echa añicos por Yeltsin, ahora presidente de la República Rusa. Centrando sus talentos políticos en eliminar el poder del Partido Comunista, Yeltsin experimentó con una

variedad en apariencia interminable de reformas económicas y políticas, siempre de algún modo logrando mantenerse en el poder mientras la economía sufría todas las penalidades de las economías de transición que se han descrito más arriba. Después de obtener la reelección como presidente por un estrecho margen en 1992 y 1996, nombró a una rápida sucesión de primeros ministros, ninguno de los cuales logró establecer un control sobre la acomodaticia financiación del banco central de los nuevos señores expoliadores de Rusia. Esta nueva élite se hizo con las empresas estatales privatizadas en los términos más favorables para ellos y sus amigos y las gestionaron para su beneficio personal, sacando la mayor cantidad de recursos tan rápido como fuera posible e invirtiendo las ganancias en el extranjero. Con el impago de Rusia en agosto de 1998 sobre los bonos en rublos que debía a sus propios ciudadanos, estaba claro para todo el mundo que el intento de Rusia de transformarse en una democracia capitalista simplemente la había llevado a convertirse en una cleptocracia del tercer mundo. Yeltsin reaccionó despidiendo a sus primeros ministros cada vez con más rapidez, y al final escogió a un antiguo espía de la KGB, Vladimir Putin, que había desempeñado gran parte de su carrera en Alemania Oriental. En su última hazaña política, Yeltsin dimitió en favor de su último protegido como presidente en funciones. Putin luego consiguió ganar la elección por sí mismo, principalmente consolidando su autoridad sobre la policía secreta y los militares, mientras dirigía una salvaje guerra contra la rebelde provincia musulmana de Chechenia. Al comenzar el nuevo siglo, parecía que Putin estaba determinado a desandar el deprimente camino seguido por Rusia desde 1991 y que intentaría emprender una nueva vía similar a la tomada por los comunistas chinos, es decir, manteniendo el poder político por la fuerza mientras permitía que el capitalismo de mercado se desarrollase en determinados sectores. La subida de los precios del petróleo en 2000 facilitaba su tarea mientras mantenía a Rusia totalmente ocupada en la economía global de comercio. Sin embargo, cuando utilizó su poder político para anexionarse la península de Crimea e intervenir en el este de Ucrania en 2014, Estados Unidos y la Unión Europea impusieron sanciones comerciales, que podrían presagiar una futura retirada de Rusia de la economía global. Una no relacionada caída en los precios del petróleo puso más presión económica sobre el estado ruso y su economía.

2. La evolución de la Unión Europea

Mientras tanto, la propia Comunidad Europea se transformaba. A principios de la década de 1970, Leo Tindemans, primer ministro de Bélgica, a instancias de sus homólogos de otros países, redactó un informe con vistas a «completar» la unión en 1980; objetivo que resultó excesivamente ambicioso dadas las diferencias fundamentales de los estados miembros sobre las reformas necesarias y la estructura constitucional de la eventual unión, por no mencionar los efectos de las crisis del petróleo de la década de 1970. Las recomendaciones del informe nunca se pusieron en práctica. Después de varios años de estancamiento, el movimiento para el «relanzamiento» de Europa adquirió nueva fuerza en el decenio de 1980. Bajo el liderazgo de Jacques Delors, un antiguo funcionario del gobierno francés y ferviente partidario de la unidad europea, nombrado presidente de la Comisión en 1985, el Consejo de Europa (jefes de Estado o de gobierno) decidió en principio proceder a una mayor unión, y en febrero de 1986 firmó el

«Acta Única Europea». Concretamente, el Acta Única solicitaba a la Comunidad la adopción de más de 300 medidas para suprimir las barreras físicas, técnicas y fiscales que obstaculizaban el mercado interno. Estas medidas debían estar realizadas el 31 de diciembre de 1992, fecha que no se cumplió, pero poco después se lograron aplicar las medidas y la Comunidad Europea se convertía en una Comunidad «sin fronteras».

En 1986 el movimiento en pro de la unidad recibió otro impulso cuando los gobiernos de Francia y el Reino Unido acordaron autorizar la construcción de un túnel ferroviario bajo el canal de la Mancha. Este túnel había sido ya propuesto en 1870, y de forma periódica desde entonces, pero nunca se había realizado. Una característica notable de la nueva propuesta era que sería financiado en su totalidad con capital privado, sin subsidios gubernamentales. Se terminó en 1994, poco después de la entrada en vigor del Acta Única Europea.

Aunque el Sistema Monetario Europeo (SME) se había establecido en 1979, con su asociado Mecanismo de Tipos de Cambio (MTC), la coordinación de las políticas monetarias —por no hablar de la creación de una única política monetaria— seguía siendo uno de los mayores obstáculos en el camino para alcanzar una completa unidad económica. En 1991 la Comunidad decidió crear su propio banco central en 1994, que iría seguido de una moneda única en 1999, pero una crisis en los tipos de cambio en septiembre de 1992 obligó al Reino Unido y a Italia a abandonar el MTC y a posponer otras medidas. En lugar de un banco central, en 1994 se creó una entidad precursora, el Instituto Monetario Europeo, con sede en Frankfurt. Se convirtió en el Banco Central Europeo en 1999.

A pesar de estos contratiempos, los proponentes de la unidad europea no se desanimaron. En diciembre de 1991 el Consejo de Europa, reunido en Maastricht, los Países Bajos, firmó un nuevo tratado por el que se intentaba crear «una mayor unión entre los pueblos de Europa». En el nuevo tratado, que no entraría en vigor hasta el 1 de noviembre de 1993, casi dos años después de la reunión de Maastricht, se cambió el nombre de Comunidad Europea por el de Unión Europea, a la vez que se ampliaban los poderes del Parlamento Europeo, se propugnaban «acciones conjuntas» en política exterior y de defensa con el objetivo final de una Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), e introducía, además, el principio de «subsidiariedad» en virtud del cual el poder político ejecutivo recaería en el «menor nivel posible de gobierno». Otra característica del tratado fue la provisión explícita de una Conferencia Interestatal en 1996 para revisar el progreso del tratado y efectuar los necesarios ajustes, y para iniciar planes para una moneda común, el «euro». De hecho, el Banco Central Europeo comenzó a operar al completo al comienzo de 1999, haciendo que los bancos centrales nacionales de los once países que habían acordado adoptar la nueva moneda fuesen meras sucursales del nuevo banco central. Las monedas y los billetes reales fueron entonces distribuidos en 2002 a los ciudadanos de los doce países que por entonces habían adoptado la moneda (Grecia se unió en último lugar). El euro funcionó muy bien durante los primeros diez años de su existencia, hasta que Grecia anunció que había gastado excesivamente su parte en 2010. Determinado a mantener la moneda común, el Banco Central Europeo se comprometió sin embargo a hacer lo que fuese necesario para mantener a Grecia dentro de la Eurozona. No obstante, Grecia continuó teniendo dificultades para cumplir los términos del reembolso de los préstamos realizados por el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional. Otro nuevo gobierno elegido en 2015 insistió en una importante rebaja de la deuda existente y en un nuevo préstamo también. Mientras

tanto, otros seis países se habían unido a la moneda común, principalmente desde los estados de nueva adhesión, en 2004. En 2015, diecinueve de los veintiocho estados miembros de la Unión Europea utilizaban el euro como moneda común, pero la posición de Grecia en la Eurozona seguía siendo incierta.

Otro hecho favorable en 1993 fue la creación de un Área Económica Europea (AEE) por medio de una fusión de la Comunidad Europea con la mayoría de los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (salvo Suiza), que entró en vigor el 1 de enero de 1994. Poco después, cuatro miembros de la AELC —Austria, Finlandia, Noruega y Suecia— solicitaron la adhesión en la ya rebautizada Unión Europea, en la que ingresaron el 1 de enero de 1995. Cada país, sin embargo, celebró un referéndum sobre los términos que se habían acordado, que para la mayoría de ellos significaba aceptar una reducción de su nivel de subsidios agrarios comparados con la Política Agrícola Común. El primer referéndum tuvo lugar en Finlandia, luego fue el turno de Austria, después Suecia, y por último Noruega; cada uno fue aprobado con mayorías cada vez más pequeñas hasta que el electorado de Noruega incluso rechazó la pertenencia, igual que había hecho una generación antes en 1972.

De manera coincidente, otra gran área de libre comercio nació también el 1 de enero de 1994: el Área de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), formada por Estados Unidos, Canadá y México. El acuerdo firmado por los miembros de la NAFTA preveía un período de transición de quince años para el posible ingreso de otros países del hemisferio occidental. La NAFTA, con una población de más de 360 millones de personas, tenía un producto interior bruto combinado de aproximadamente 7 billones de dólares. En comparación, la AEE, compuesta por Noruega e Islandia y los 15 miembros de la Unión Europea, tenía una población de 372 millones y un producto interior bruto combinado que rondaba los 7,5 billones de dólares. Aunque México trató de seguir el ejemplo de Chile en el fomento de la inversión exterior y en expandir sus exportaciones, sobre todo en el Área de Libre Comercio de América del Norte, sufrió un revés con la crisis del peso mexicano en 1995. No obstante, otros países latinoamericanos continuaron orientándose hacia políticas de apertura, abriendo de forma gradual sus economías y sistemas financieros a los mercados globales en la década de 1990. Argentina detuvo por completo sus brotes de inflación estableciendo una comisión monetaria que hizo que el peso fuese totalmente convertible con el dólar estadounidense en 1991. Ese experimento con la «dolarización» llegó a un triste final en 2002 cuando la moneda de Brasil fue devaluada, al igual que lo fue el euro europeo, frente al dólar, haciendo que las exportaciones de Argentina no fuesen competitivas. El subsiguiente impago de la deuda exterior de Argentina la mantuvo después fuera de los mercados de capital internacionales, lo cual resultó ser beneficioso cuando evitó la crisis económica general de 2008. Aún está por ver cómo le irá a Argentina en el futuro, y qué otras políticas puedan seguir otros países latinoamericanos, dada la variedad de experimentos y experiencias que han tenido desde 1989.

3. El largo siglo XX en perspectiva

Impulsada por el acelerado ritmo del cambio tecnológico, y golpeada por las dos guerras más destructivas de la historia, la economía mundial asumió nuevas dimensiones sin precedentes a lo

largo del siglo que va de 1914 a 2014. En 1973 comenzó una nueva era de globalización que se pareció en muchos sentidos a la era de globalización producida entre 1873 y 1914, pero a un ritmo más rápido y a una escala mucho mayor. Cierta idea cuantitativa de los cambios que tuvieron lugar y aún están en curso se puede ver en los cuadros actualizados del Proyecto Maddison que se emplearon para describir la dispersión del crecimiento de la población y la renta per cápita en todo el mundo en el siglo XIX, desde 1820 hasta 1914 (véase capítulo 13). Las tablas 16.1 y 16.2 comparan los respectivos niveles de renta per cápita y de población en las diversas regiones del mundo de 1913 a 2010, con puntos de referencia en 1929, 1950 y 1973. Estas fechas señalan importantes crisis que golpearon a las economías industriales más avanzadas pero también tuvieron consecuencias para el resto del mundo.

Los números nos permiten comparar los efectos que el crecimiento de la población tuvo sobre el crecimiento económico en distintas regiones y países a lo largo del siglo, y discernir los efectos que los diferentes niveles de renta per cápita tuvieron sobre el crecimiento de la población. Las primeras ventajas de comenzar pronto la industrialización o hallar ventajosos nichos de mercado para comerciar con los primeros países industrializados en el siglo XIX obviamente se mantuvieron, y en realidad se extendieron a lo largo del siglo XX. Europa occidental y los «vástagos occidentales», junto con Japón, habían alcanzado niveles sin precedentes de prosperidad en 1973, a pesar de que todos ellos habían hecho todo lo posible por destruirse unos a otros en la Segunda Guerra Mundial. En relación con el promedio del mundo entero, la renta per cápita de Europa occidental subió desde 2,43 veces la media mundial en 1913 hasta 2,92 veces en 2010. Los «vástagos occidentales» (Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos) aumentaron su relativa ventaja desde 2,92 hasta 3,78 veces la media mundial en el mismo período. No obstante, un vistazo a las cifras de sus poblaciones en el cuadro 16.2 muestra que aunque su renta per cápita experimentó un fuerte crecimiento en relación con el resto del mundo, sus poblaciones no lo hicieron.

Tabla 16.1 PIB per cápita en dólares internacionales Geary-Khamis 1990

Región	*1913*	*1929*	*1959*	*1973*	*2010*
Europa occidental	3.747	4.452	4.944	11.346	21.793
Europa oriental	1.726	1.982	2.088	5.020	8.678
Vástagos occidentales*	5.233	6.390	9.268	16.179	29.564
Antigua URSS	1.414	1.386	2.841	6.059	7.733
Latinoamérica	1.552	n/a	2.505	4.517	6.767
Japón	1.387	2.026	1.921	11.434	21.935
China	552	562	448	838	8.032
India	673	728	619	853	3.372
África	908	n/a	889	1.387	2.034
Mundo	1.543	2.181	2.104	4.081	7.814

* Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos.
FUENTE: Maddison Project, www.ggdc.net PIB per cápita actualizado por J. Bolt y J. L. van Zanden, *The First Update of the Maddison Project; Re-Estimating Growth Before 1820*, Maddison Project Working Paper 4, 2013.

Tabla 16.2 Población (millones, mediados de año)

Región	*1913*	*1920*	*1950*	*1973*	*2009*
Europa occidental	261	258	306	360	402
Europa oriental	54	76	88	110	120
Antigua URSS	89	155	180	250	283
Vástagos occidentales*	46	122	176	251	366
Latinoamérica	40	90	165	308	584
Japón	52	56	82	109	127
China	437	472	547	882	1.331
India	304	306	359	580	1.157
África	125	133	228	395	990
Mundo	1.793	1.863	2.528	3.923	6.764

* Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos.
FUENTE: Base de datos original de Maddison, Maddison Project (2008), www.ggdc.net.

Respecto de la población total del mundo, las dos regiones occidentales cayeron desde un 17% en 1913 hasta un 15,6% en 1973 y luego a solo algo más del 11% en 2009. Cabría inferir de esta comparación que los primeros países industrializados aumentaron su liderazgo sobre el resto del mundo en gran parte al mantener más bajo su crecimiento demográfico, lo que recomendaría la adopción de políticas para restringir el incremento de la población, junto con otras medidas para incrementar la productividad económica.

La idea maltusiana de que unos altos niveles de renta per cápita conducen a altos niveles de crecimiento demográfico que finalmente hacen descender la renta de todos parecía validada por la historia humana hasta la época en que Malthus escribió su obra clásica *[Primer ensayo sobre la población] [An Essay on the Principle of Population]*, en 1798. Aunque los europeos del siglo XIX refutaron la relación maltusiana, la repudiaron de forma clamorosa en siglo XX. Mientras tanto, la población de África, con la renta per cápita más baja de las principales regiones del mundo en 1913, se elevó desde un 7% a un 14% de la población mundial en 2009. Un examen más detenido de las interacciones de los componentes demográficos del cambio poblacional con los desarrollos de la tecnología, los recursos y las instituciones durante el largo siglo XX revela una relación mucho más compleja e interesante entre el cambio de población y el crecimiento económico de lo que Malthus podía haber previsto. Tres conceptos ausentes en su análisis son esenciales para comprender el mundo en que vivimos ahora: la *transición demográfica*, el *dividendo demográfico* y el *desplazamiento demográfico*. Aunque hubo indicios de los tres fenómenos en la historia mundial antes de Malthus, el siglo XX ha visto importantes variaciones

en las consecuencias económicas de los cambios demográficos.

4. Población

4.1 Transiciones demográficas

Como primera aproximación, podemos decir que la causa del tremendo crecimiento demográfico a nivel mundial ha sido la disminución de la tasa bruta de mortalidad, en especial en los países no occidentales. Las naciones occidentales experimentaron una «transición demográfica» (pasando de altos índices de natalidad y mortalidad a otros mucho más bajos) a finales del siglo XIX y principios del XX. Durante ese período, que podría durar generaciones en función de las oportunidades para asimilar o derivar a la emigración exterior el incremento demográfico, la población creció a niveles sin precedentes. Por ejemplo, la transición demográfica de Suecia, que comenzó al menos en 1830, duró hasta 1930, con otro *baby boom* después de la Segunda Guerra Mundial. Tras esta, la mayoría de las naciones no occidentales atravesaron por una transición similar, y muchos países africanos aún se encuentran inmersos en ella. Las transiciones demográficas no occidentales, sin embargo, ahora se completan mucho más deprisa, a veces en el transcurso de una generación, que las anteriores. Debido a la difusión de la tecnología occidental aplicada a la sanidad pública y la higiene, a la atención médica y a la producción agraria, el índice de mortalidad de los países del tercer mundo descendió de forma drástica mientras que el de natalidad respondió de modo mucho más lento. Estas tendencias se muestran para el mundo y los principales países y regiones en la tabla 16.3 en fechas de referencia a lo largo de períodos de cinco años.

Sustrayendo la tasa bruta de mortalidad (TBM) de la adyacente tasa bruta de natalidad (TBN) da la tasa natural de incremento (TNI) para la región en cuestión durante un particular período temporal de cinco años. En 1950-1955, la transición demográfica fue interrumpida por el breve *baby boom* posterior a la Segunda Guerra Mundial en Europa occidental y sobre todo en Estados Unidos, pero la diferencia fue mucho menor que en África, China e India, todos los cuales aún tenían altas tasas de natalidad, incluso cuando sus tasas de mortalidad habían empezado una caída permanente desde niveles premodernos. Incluso en el período 1970-1975, la tasa natural de incremento permaneció alta en África, China e India, pues la tasa bruta de natalidad no cayó tanto como la tasa bruta de mortalidad. En el siglo XXI, sin embargo, China tenía una tasa natural de incremento incluso menor que la de Estados Unidos, y la transición demográfica iba claramente camino de completarse en India y Latinoamérica en su conjunto. Solo África permanecía todavía en medio de su propia transición demográfica. Europa oriental proporciona aún otro ejemplo, completando su transición demográfica en 1970-1975 pero luego yendo más allá al tener tasas negativas de crecimiento demográfico tras la transición desde las economías centralmente planificadas que empezó después de 1989.

Tabla 16.3 Tasas brutas de natalidad (TBN) y tasas brutas de mortalidad (TBM): mundo, regiones principales y países escogidos (por 1.000 de la población total)

Región/país	1950-1955		1970-1975		2005-2010	
	TBN	*TBM*	*TBN*	*TBM*	*TBN*	*TBM*
Mundo	37	19	31	12	20	8
África	48	27	46	19	37	12
Latinoamérica	43	16	35	10	19	6
Europa oriental	26	11	16	9	11	14
Europa occidental	17	11	13	11	10	9
China	42	22	31	8	13	7
Japón	24	9	19	7	9	9
India	44	27	37	15	22	8
Estados Unidos	24	10	16	9	14	8
Rusia	23	9	19	8	13	7

FUENTE: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de la población, *World Population Prospects: The 2012 Revision, DVD Edition,* 2013.

La razón para el sostenido descenso en la tasa bruta de mortalidad experimentado por los principales países industriales en siglo XIX y luego en el resto del mundo tras la Segunda Guerra Mundial fue la disminución general de la mortandad infantil, tal como se muestra en la tabla 16.4.

Tabla 16.4 Mortalidad infantil: mundo, regiones principales y países escogidos (por 1.000 nacidos vivos)

Región/país	*1950-1955*	*1970-1975*	*2005-2010*
Mundo	135	86	42
África	187	133	73
Latinoamérica	126	80	21
Europa oriental	90	27	10
Europa occidental	44	18	4
China	122	47	18
Japón	50	12	3
India	164	126	51
Estados Unidos	30	18	7
Rusia	101	26	11

FUENTE: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de la población, *World Population Prospects: The 2012 Revision, DVD Edition,* 2013.

4.2 Dividendo demográfico

Una consecuencia importante de la disminución del índice de mortalidad a edades tempranas fue el espectacular incremento en la duración media de vida. Con frecuencia, esto se mide con el concepto de «esperanza de vida al nacer» o promedio de años que vivirán las personas nacidas en un año dado. A principios del siglo XX esta cifra estaba generalmente por debajo de los 50 años, incluso en los países avanzados. Por ejemplo, en Estados Unidos en 1900 el promedio para ambos sexos de la población blanca era de 47,3 y de solo 33,0 para la población no blanca. En Suecia, con una población excepcionalmente longeva, los promedios en la década de 1881-1890 eran de 48,5 para los hombres y 51,5 para las mujeres. En el mundo no occidental la esperanza de vida a principios de siglo era bastante baja, apenas por encima de los niveles alcanzados en el antiguo Imperio romano. Por ejemplo, en India la esperanza de vida al nacer, en una fecha tan reciente como 1931, era de solo 26,8. A mediados de siglo la esperanza de vida en las naciones occidentales avanzadas se había elevado a los 60 o incluso más, mientras que en el resto del mundo todavía solía estar por debajo de las cifras occidentales de principios del siglo. A partir de la Segunda Guerra Mundial, sin embargo, se registraron grandes progresos casi en todas partes, como se indica en la tabla 16.5.

Tabla 16.5 Esperanza de vida al nacer en regiones y países escogidos del mundo (años)

Región/país	*1950-1955*	*1970-1975*	*2005-2010*
Mundo	46,9	58,8	68,7
África	37,4	46,5	55,6
China	44,6	64,6	74,4
Japón	62,2	73,1	82,7
India	36,2	50,6	64,9
Europa oriental	60,3	69,2	69,5
Rusia	58,5	68,3	67,2
Europa occidental	67,7	71,8	80,2
Latinoamérica	51,4	61,0	73,5
Estados Unidos	68,5	71,3	78,1
Australia	69,4	71,7	81,7

FUENTE: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de la población, *World Population Prospects: The 2012 Revision, DVD Edition,* 2013.

Existe una estrecha correlación entre estas estadísticas, en especial las de esperanzas de vida, y las diferentes medidas de bienestar, como la renta per cápita, los niveles de nutrición y los niveles de atención médica. De este modo, por regla general, en países con ingresos medios altos la población está mejor alimentada y tiene mejores cuidados médicos que en los países con ingresos marcadamente inferiores; en consecuencia, los índices de mortalidad son más bajos y la

esperanza de vida mayor. Como demostró el profesor Robert Fogel en su discurso de recepción del premio Nobel en 1993, existe una retroalimentación a largo plazo entre disminución de la mortalidad infantil, mayor esfuerzo de trabajo y aumento de la renta per cápita, que ha sido especialmente importante en el siglo XX. Por otro lado, los tamaños relativos de las cohortes de edades de la población que es más probable que formen parte de la fuerza de trabajo también se incrementan al sobrevivir los niños y llegar a la edad adulta. En la actualidad, los demógrafos toman las edades entre 15 y 64 como la gama generalmente aceptada para los potenciales participantes de la fuerza de trabajo. Cuando el primer grupo de bebés que se beneficia de una mortalidad infantil reducida entra en la cohorte de 15-65 años, suben la tasa de esa cohorte a las cohortes de menos de 15 y más de 65, a las que se considera dependientes de la población en edad laboral. La reducción en la «tasa de dependencia» del país que resulta crea un potencial «dividendo demográfico». Con el paso del tiempo, por supuesto, el relativo tamaño de este dividendo demográfico puede o bien elevarse, si la tasa de natalidad cae rápidamente y reduce el número de los que entran en la cohorte de menores de 15 años, o caer, si la tasa de natalidad reducida continúa mientras más individuos sobreviven e ingresan en la cohorte de más de 65 años.

El pasado siglo XX ha visto espectaculares ejemplos del primer efecto, la caída en las tasas de dependencia. En Irlanda, después de que los anticonceptivos fuesen permitidos legalmente a finales de la década de 1970, y, en el otro lado del mundo, Taiwán, se produjeron pronunciados ascensos en sus cohortes de 15-65 durante la década de 1980. Ambos países posteriormente experimentaron milagros económicos que cautivaron la imaginación de los observadores en otras partes del mundo. Lo que es notable es que los dos países adoptaran medidas políticas al mismo tiempo para incrementar la apertura de sus economías al comercio internacional y para favorecer las importaciones de capital con vistas a proporcionar oportunidades de empleo para su creciente número de trabajadores jóvenes, sanos y educados. Dividendos demográficos similares surgieron en muchos países de Latinoamérica también incluso antes de la década de 1970. Pero la mayor parte de América Latina no aprovechó las posibilidades para emplear a los jóvenes trabajadores de manera productiva. En lugar de eso, estos países se aferraron a una política de «industrialización para sustituir las importaciones», que limitaba las posibilidades de empleo para el creciente número de jóvenes trabajadores, quienes también carecían de los beneficios de una educación pública.

El siglo XXI verá un creciente número de ejemplos del segundo efecto: una subida en la tasa de dependencia mientras la proporción de residentes de más de 65 años sigue en aumento como resultado de una mejor salud y una mejor asistencia médica para los ancianos. Japón ya está haciendo frente a esta situación, y China seguirá sus pasos en el plazo de una o dos décadas. Las diversas alternativas para compensar las consecuencias negativas de dicho «impuesto demográfico» ya están siendo exploradas, y será interesante ver cuál resulta ser más política y culturalmente viable en el futuro. La solución más obvia consiste en incrementar la tasa de participación de la cohorte 15-64 en la fuerza de trabajo, un objetivo que se cumple más fácilmente al aumentar la participación de las mujeres. La mayor participación de las mujeres en la fuerza de trabajo por lo general ha estado acompañada por una caída en la tasa de fertilidad, que tendería a reducir asimismo la tasa de dependencia. Suecia proporciona un asombroso

ejemplo del éxito de esta solución. La siguiente solución más factible es subir la edad de jubilación más allá de los 65 años, aprovechando la continuada buena salud de la población de más edad en los países más ricos del mundo, como Japón, las naciones de Europa occidental y Estados Unidos. Suecia también proporciona un ejemplo positivo de la viabilidad de mantener un eficiente sistema de bienestar con edades de jubilación flexibles. Una tercera solución podría ser basarse en variantes de pautas de inmigración que han aparecido de forma inadvertida en varios países de Europa occidental y Estados Unidos. Estos *desplazamientos demográficos* han cambiado también a lo largo del siglo XX.

4.3 Desplazamiento demográfico

La *migración interna* siempre ha sido la forma más importante de desplazamiento demográfico, pero en el siglo XX ha llevado a una marcada urbanización, continuando el proceso tan evidente en Europa en el siglo XIX, pero ahora extendiéndose a otras partes del mundo. En las naciones industriales avanzadas, las ciudades constituyen normalmente centros de riqueza y de cultura, pues la productividad y los ingresos son en general más altos en las ocupaciones urbanas que en las rurales. No obstante, en las naciones del tercer mundo esto no siempre es así. En ellas una gran proporción de habitantes urbanos consiste en inmigrantes en paro o subempleados procedentes del campo que viven en miserables suburbios en el extrarradio de las ciudades. Ciudad de México, por ejemplo, pasó de unos 2 millones de habitantes en la década de 1940 a más de 21 millones en la de 1990, en su mayor parte como resultado de la afluencia de campesinos analfabetos, no cualificados y en paro. Este crecimiento desmesurado ha caracterizado a la mayoría de las ciudades grandes de Latinoamérica, Asia e incluso África, creando presiones insoportables sobre la infraestructura urbanística. Las figuras 16.1 y 16.2 muestran que la urbanización ha crecido de forma constante en todas las regiones del mundo desde 1960, pero que los países con rentas bajas apenas habían alcanzado en 2014 el nivel de urbanización que los países con rentas medias ya tenían cuarenta años antes. Desde mediados de la década de 1970, sin embargo, tanto los países con rentas medias como los de rentas medias altas han acelerado el crecimiento de sus ciudades. La pauta de urbanización refleja el movimiento de las cohortes en edad laboral desde el campo a la ciudad y a un empleo de mayor productividad como norma.

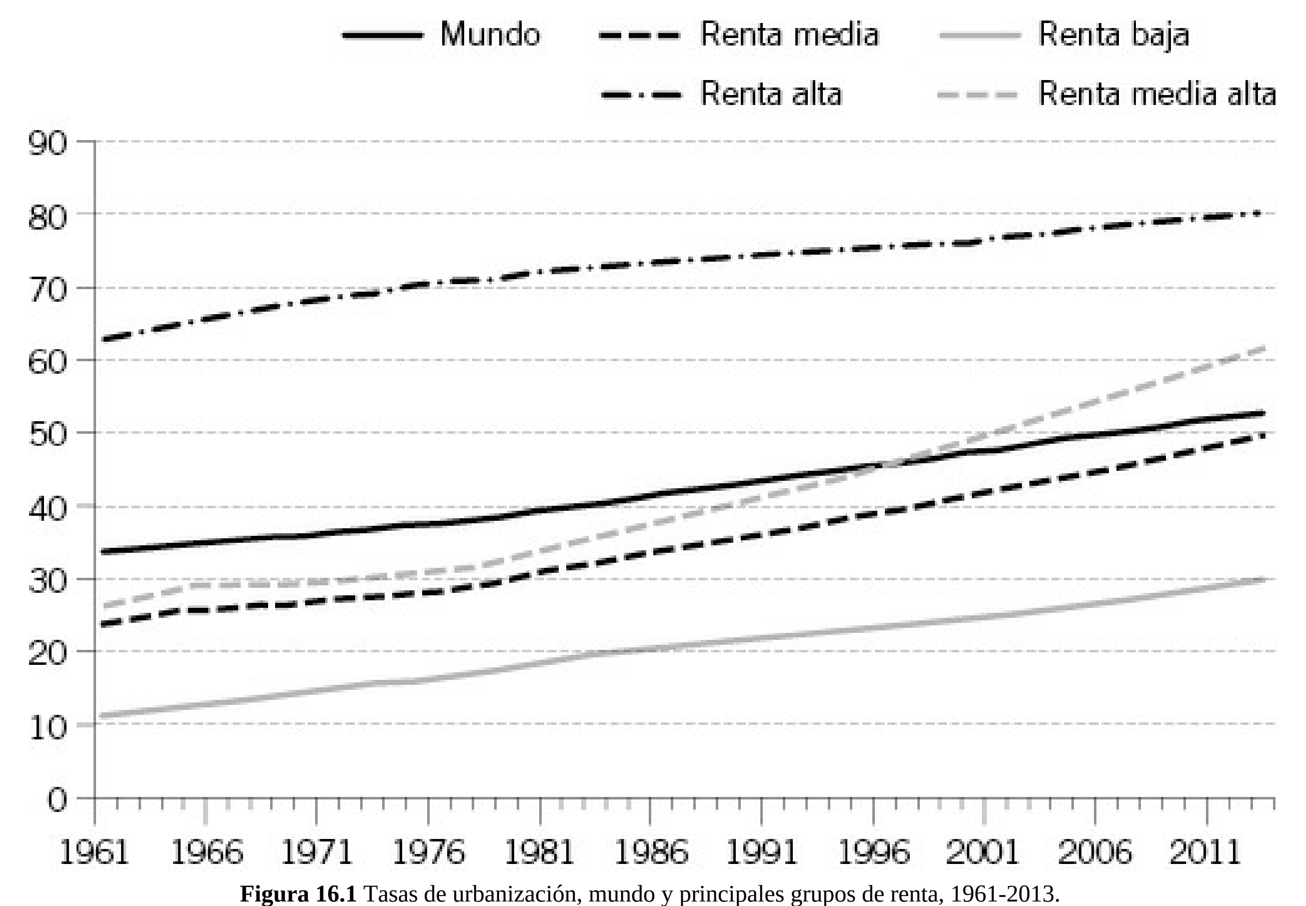


Figura 16.1 Tasas de urbanización, mundo y principales grupos de renta, 1961-2013.
FUENTE: *World Bank, World Development Indicators, 2014*. http://data.worldbank.org/topic/urban-development#tp_wdi.

La figura 16.2 compara los niveles y cambios de urbanización durante el mismo período en siete países importantes: Brasil, China, Alemania, India, Japón, Rusia y Estados Unidos. La urbanización de Japón ha continuado incluso con un descenso del incremento de la población, mientras que la urbanización de Rusia se ha nivelado junto con la población total. El sensacional crecimiento de China desde las reformas de 1978 se debió claramente al desplazamiento de personas del campo a las ciudades. El crecimiento menos espectacular de India en este período también muestra una tasa de urbanización mucho más lenta, igualando el ritmo de los países con rentas inferiores que se muestran en la figura 16.1. La urbanización creó problemas económicos a las ciudades del siglo XIX, pero al aprender las autoridades municipales cómo proporcionar agua potable segura y deshacerse de forma efectiva de los residuos, las ciudades se convirtieron en focos de crecimiento económico y realmente proporcionaron a su población condiciones de vida más saludables que los entornos rurales. De hecho, los historiadores económicos han encontrado que el ciudadano medio en el Reino Unido, Estados Unidos, y los Países Bajos —tres de los países más urbanizados del mundo— es por término medio «más alto, más pesado y más sano» de lo que lo era a principios del siglo XX. También vive mucho más, como se muestra en la tabla 16.5.

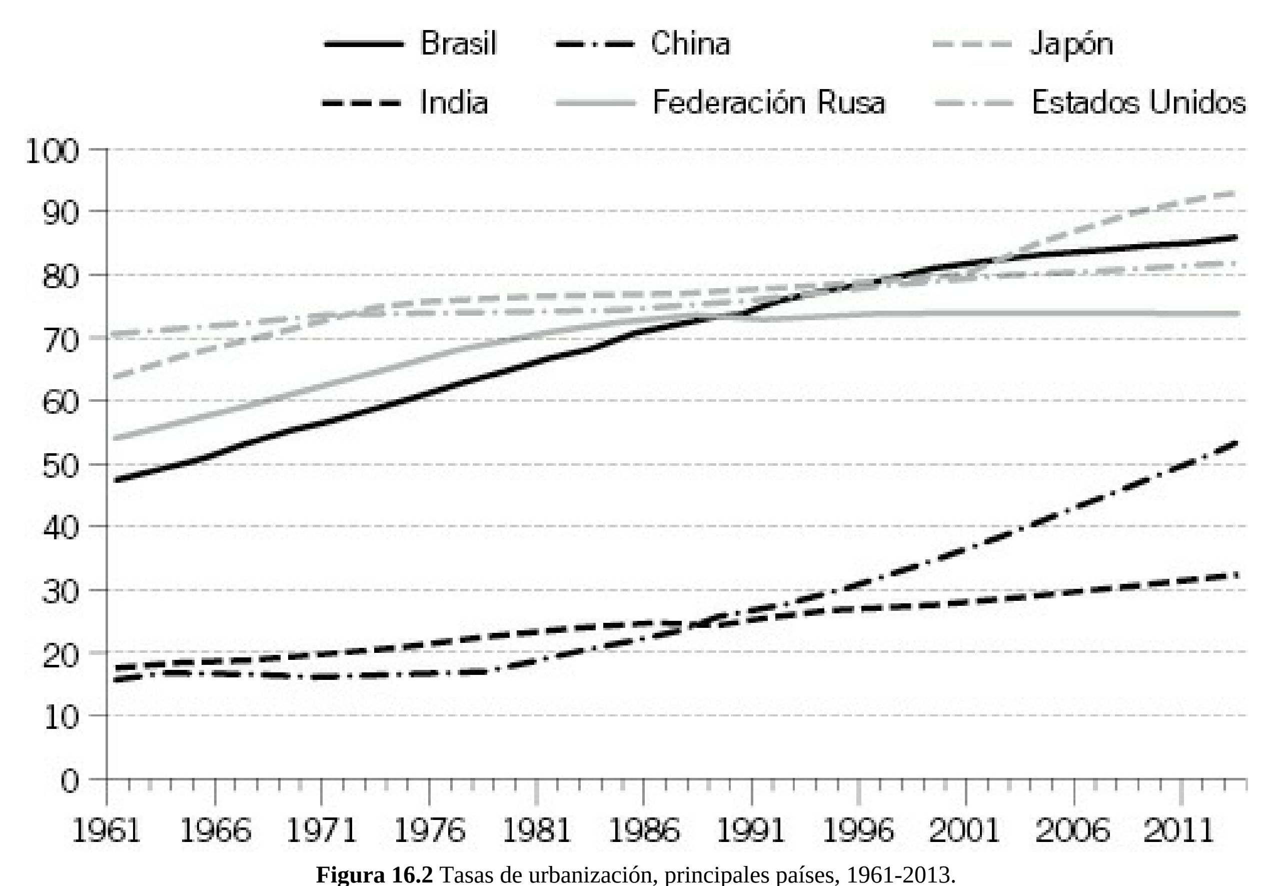


Figura 16.2 Tasas de urbanización, principales países, 1961-2013.
FUENTE: *World Bank, World Development Indicators, 2014*. http://data.worldbank.org/topic/urban-development#tp_wdi.

La *migración internacional,* un rasgo tan destacado de la historia de la población del siglo XIX, también continuó en el XX, aunque en circunstancias muy diferentes. La mayoría de la emigración decimonónica estuvo motivada por presiones económicas en el país de origen y la perspectiva de mejores oportunidades en el extranjero. Estos factores siguieron siendo importantes en el siglo XX, pero la opresión política (o el temor a ella) que siguió a guerras, revoluciones y conflictos sectarios desempeñó también un papel fundamental. A lo largo de los siglos anteriores, la migración a gran escala normalmente había sido forzada y no voluntaria, una realidad cada vez más común en el siglo XIX. En el siglo XX, aunque los incentivos para la migración voluntaria continuaron siendo tan fuertes como en el XIX, cada vez más la migración pasó a ser forzada. Tras la Primera Guerra Mundial, Europa estaba organizada en naciones-estado separadas, cada una de las cuales definía su ciudadanía en términos de su mayoría étnica, lo que condujo a la expulsión de grandes números de minorías étnicas. No obstante, cualquiera que fuese la causa de la primera oleada de migración, los subsiguientes flujos de migrantes tendían a provenir de las mismas regiones del país emisor e ir a las mismas regiones del país receptor, creando duraderas «migraciones en cadena».

El tipo de migración internacional que se dio en el siglo XIX alcanzó su culminación en los años inmediatamente anteriores a la Primera Guerra Mundial, con un promedio anual de más de un millón de personas que abandonaban Europa hacia destinos en otros continentes, la mayoría a Estados Unidos. La Primera Guerra Mundial detuvo en parte ese flujo, por un tiempo, y la

adopción por parte de Estados Unidos, tras la guerra, de una legislación de inmigración restrictiva la redujo aún más. Mientras que la inmigración a Estados Unidos en la década precedente a la guerra era de un promedio de un millón de personas al año aproximadamente, la inmigración en el decenio de 1920 fue menos de la mitad de esa cifra. La depresión económica de la década de 1930 constriñó severamente las oportunidades en América y la Segunda Guerra Mundial redujo aún más la oleada de inmigración, que alcanzó un promedio de menos de 50.000 personas al año desde 1930 hasta 1945. Después de la guerra, muchos refugiados que huían de la devastación reinante y las nuevas represiones políticas hicieron aumentar el número de inmigrantes, que se elevó de unos 100.000 a finales de la década de 1940 a más de un millón en la década de 1980. Estados Unidos continuó siendo el primer destino de los migrantes internacionales del mundo a lo largo de la Gran Recesión de 2008-2013, aunque trató de restringir la migración tras conceder una controvertida amnistía en 1986 a los inmigrantes existentes que estaban en el país de forma ilegal.

El carácter de la inmigración americana también había cambiado para entonces. Hasta 1965, los inmigrantes que iban a Estados Unidos eran en su inmensa mayoría europeos; tras la Ley Hart-Celler *[Hart-Celler Act]* de 1965, la política estadounidense de inmigración pasó de un sistema de cuota basado en los orígenes nacionales de la existente población estadounidense a partir de 1910 a un sistema que favorecía la reunificación familiar del incrementado número de refugiados de la Segunda Guerra Mundial y cuyo propósito era atraer mano de obra cualificada. En respuesta, muchos más inmigrantes afluyeron desde Asia y Latinoamérica en las siguiente décadas. Muchos de estos últimos (probablemente la mayor parte procedentes de México y algunos países centroamericanos) eran inmigrantes ilegales en busca de trabajo o refugiados políticos de Centroamérica y el Caribe. Tras la guerra de Vietnam, más refugiados llegaron del sudeste asiático, aunque el número fue menos de una décima parte del que entró desde México en la década de 1990. La migración a Estados Unidos desde China e India también creció después de 1990 pero descendió abruptamente con la recesión posterior a 2008. El flujo de población de México a Estados Unidos ha sido el corredor migratorio más importante del mundo, incluso durante el período 2010-2013, aunque los números absolutos de migrantes han caído marcadamente cada década desde 1990. Dentro del sudeste asiático el principal corredor de migración ha sido de Myanmar a Tailandia, con crecientes números desde 1990 hasta 2013; a este flujo se han unido migrantes de Camboya a Tailandia, así como migrantes chinos a Corea del Sur.

El carácter de la inmigración y la emigración europeas también cambió en el siglo XX. En el siglo XIX Europa proporcionaba la mayor parte de los emigrantes internacionales, pero hoy en día Europa occidental se ha convertido en un asilo para los refugiados políticos del este del continente y otros lugares y, al menos temporalmente, en una tierra de oportunidades para las masas pobres del centro y el este de Europa, el norte de África y zonas de Oriente Medio. Este proceso comenzó después de la Revolución rusa de 1917, cuando muchos súbditos del zar (antiguos aristócratas y otros) prefirieron marchar a Occidente, especialmente a Francia, antes que permanecer en su patria bajo el régimen soviético. Dicho proceso se aceleró de forma masiva tras la Segunda Guerra Mundial con la recomposición de las fronteras de Europa del Este. Millones de personas de habla alemana fueron expulsadas o huyeron, pero muchas de otras nacionalidades también aprovecharon el caos de la posguerra para huir de lo que consideraban

regímenes políticos opresivos, situación que se repitió a menor escala tras la abortada revolución húngara de 1956 y la invasión de Checoslovaquia en 1968.

Alemania Occidental recibió la mayor parte de la oleada de refugiados, lo que al principio pareció ser una pesada carga; pero con el resurgimiento económico de la Europa occidental continental en las décadas de 1950 y 1960, y su elevada oferta de trabajo, la carga resultó ser una ventaja. De hecho, la demanda de mano de obra superó la oferta de refugiados, con el resultado de que varios países —sobre todo Francia, Suiza y Bélgica, así como Alemania Occidental— animaron a trabajadores de Portugal, España, Italia, Grecia, Yugoslavia, Turquía y norte de África a residir temporalmente como «trabajadores invitados», supliendo la escasez de mano de obra. En la mayoría de los casos estas migraciones eran temporales, o pretendían serlo, pero también condujeron a cierta inmigración permanente. En la general baja económica causada por las dos sucesivas crisis del petróleo de la década de 1970, los países de acogida europeos hallaron que sus trabajadores invitados extranjeros eran complementos, no sustitutos, de sus trabajadores más cualificados nativos, de modo que mantuvieron a la mayoría de ellos. El resultado fue que la reunificación familiar por parte de los trabajadores extranjeros trajo mujeres y niños a Europa occidental también, elevando de forma permanente la proporción de residentes nacidos en el extranjero. Como el novelista suizo Max Frisch señaló: «Queríamos trabajadores, ¡y recibimos personas!».

Las prolongadas implicaciones económicas de la inmigración continuada para los países de rentas altas con sus tasas de natalidad en descenso es que los países receptores han sido capaces de mantener los beneficios de los dividendos demográficos anteriores al mantener la proporción de población que está en edad laboral. Si no fuese por esta inmigración, la población descendería y finalmente elevaría la tasa de dependencia al seguir incrementándose el número de personas de más edad: como en Japón y pronto en Alemania e Italia. Las poblaciones migrantes del siglo XXI, sin embargo, cada vez son más móviles, de modo que pueden partir tan pronto como llegaron si las perspectivas de empleo se vienen abajo en el país de acogida. Tanto Irlanda como España experimentaron un descenso de su población como consecuencia de la emigración de recientes inmigrantes que habían estado empleados principalmente en las burbujas inmobiliarias de ambos países hasta 2008.

Otra nueva corriente migratoria, la de los refugiados, estaba integrada por judíos europeos y, más tarde, por judíos de otras partes del mundo. Tras la Primera Guerra Mundial, Gran Bretaña, a la que la Sociedad de Naciones había concedido el mandato sobre Palestina, permitió que un número limitado de sionistas se estableciesen allí. Esta política estaba en consonancia con una política general europea según la cual las nuevas fronteras políticas trazadas deberían respetar los «orígenes nacionales». En la práctica, esto significaba desplazar a millones de personas desde sus enclaves étnicos por toda Europa y Oriente Medio hacia el país de su «origen nacional», el cual sus antepasados tal vez hayan abandonado hacía un siglo o más. Por ejemplo, los griegos procedentes de Turquía y otras partes del Imperio otomano fueron obligados a realojarse en Grecia si no podían ser recibidos en otros países de Europa occidental o en Estados Unidos. Durante y después de la Segunda Guerra Mundial, con la revelación de las atrocidades sufridas por los judíos a manos de los nazis, miles de supervivientes del Holocausto buscaron refugio en su antigua patria, que sus antepasados habían probablemente abandonado en los inicios de la diáspora tras la conquista romana. Al principio los británicos se opusieron y deportaron a

muchos que habían inmigrado de forma ilegal; pero después de la proclamación del estado de Israel en 1948 se abrieron las compuertas y entraron millones de judíos, no solo de Europa, sino también de América, Asia y África. Mientras tanto, los palestinos desplazados se convirtieron en refugiados permanentes en tierras adyacentes o emigraron de forma permanente.

En la década de 1990, muchos judíos de la antigua Unión Soviética salieron en dirección a Israel, que les brindó acogida, u otros destinos donde pudieran ser aceptados. Los conflictos sectarios en Oriente Medio, el norte de África y partes de Asia se han convertido en importantes fuentes de refugiados, la mayoría de los cuales se dirigen a lugares de asilo inmediatamente al otro lado de las fronteras con países vecinos, como los sirios que se han trasladado a Turquía, o los camboyanos a Tailandia, o los sudaneses del sur a Sudán, cuyo número ha seguido subiendo en el siglo XXI. De hecho, el número de personas desplazadas por acontecimientos estrictamente políticos ha aumentado desde 33,6 millones en 1989, cuando cayó el muro de Berlín, hasta más de 51 millones a finales de 2013, con cifras de nuevo ascendentes en 2014 (figura 16.3). Las crisis humanitarias creadas por el creciente número de refugiados en el mundo recuerda el trastorno de las poblaciones europeas tras la Primera Guerra Mundial, cuando la Sociedad de Naciones nombró al noruego Fridtjof Nansen Alto Comisionado para los Refugiados en 1921. La Alta Comisión para los Refugiados de las Naciones Unidas, establecida sobre la base de la Oficina Internacional Nansen para los Refugiados que la Sociedad de Naciones hizo permanente en 1930, ha tratado con números crecientes, sobre todo desde 1989, tras la renovada globalización. Tristemente, la mitad de las poblaciones desplazadas, al margen de la región, son niños.

5. Recursos

El inusitado incremento de la población a lo largo del siglo XX, así como la creciente riqueza de al menos una parte del planeta, desembocó en una demanda sin precedentes de los recursos mundiales. Aunque hubo alguna escasez ocasional de ciertos productos, sobre todo en tiempos de guerra, y en el último cuarto de siglo se expresaron temores respecto al agotamiento de determinados recursos cruciales, la economía mundial respondió de forma razonablemente satisfactoria a la creciente demanda. Que así fuera se debe, en gran medida, a la creciente interacción de la ciencia y la tecnología con la economía. Los agrónomos descubrieron nuevas formas de aumentar el rendimiento de las cosechas; los ingenieros, nuevos métodos para aumentar la productividad de los minerales, y los científicos, nuevos usos para los recursos existentes; de hecho, crearon nuevos recursos a partir de los viejos en forma de productos sintéticos. En el siglo XX, el avance más importante en lo referente a recursos lo ha constituido el cambio en la naturaleza y las fuentes de energía primaria. En el siglo XIX el carbón se convirtió en la principal fuente de energía de las naciones industrializadas, sustituyendo en gran parte a la madera, el carbón vegetal y las energías eólica e hidráulica.

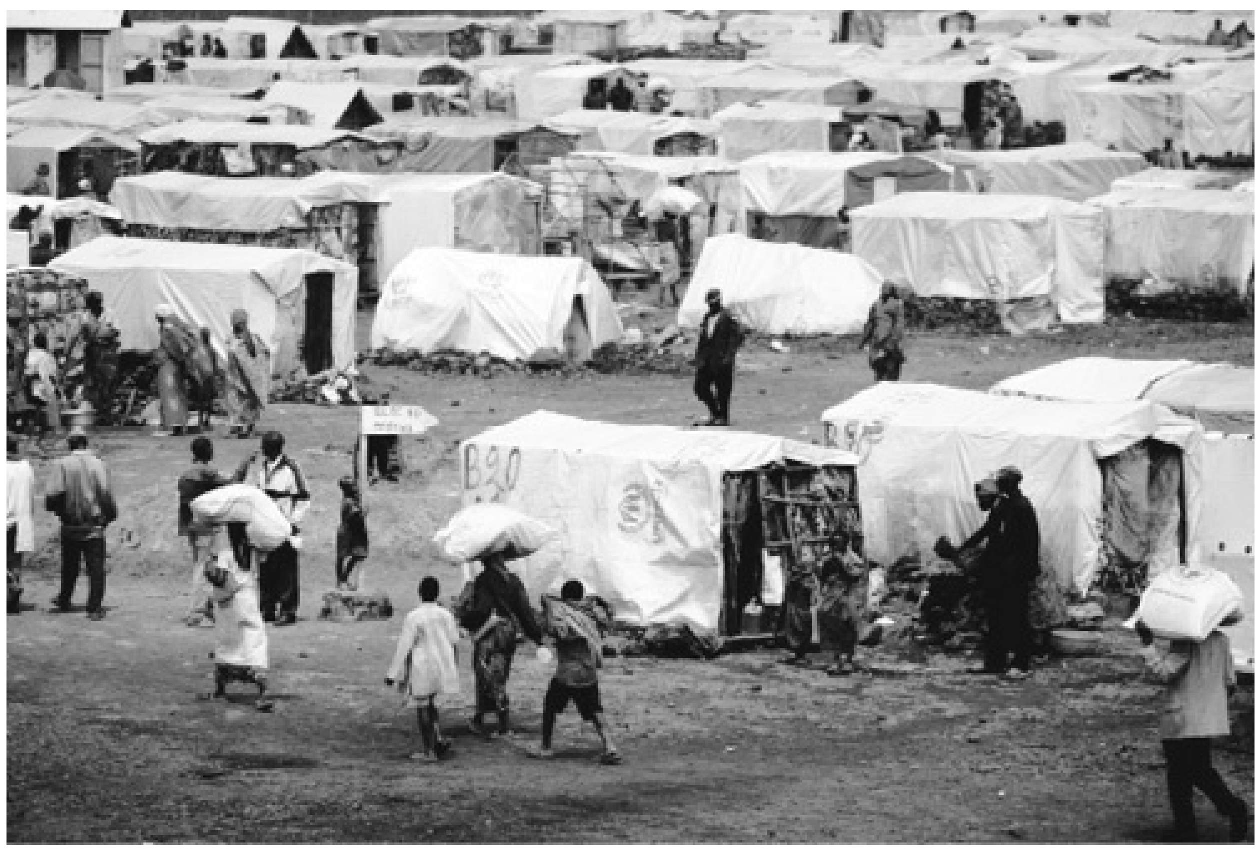


Figura 16.3 La ruptura de las formas de vida tradicionales en regiones menos desarrolladas del mundo causada por la globalización desde la Segunda Guerra Mundial ha llevado a repetidos desplazamientos de poblaciones, como se muestra en este campo de refugiados de Kibati, República Democrática del Congo, en noviembre de 2008. Foto: Stephen Morrison/Efe.

En el siglo XX el carbón se ha visto desplazado en gran medida, aunque no del todo, por nuevas fuentes de energía, en especial el petróleo y el gas natural. El petróleo se empezó a comercializar ya en el siglo XIX, pero su uso principal entonces era la iluminación y, de forma secundaria, como lubricante. El desarrollo de los motores de combustión interna a finales del siglo XIX multiplicó enormemente sus posibilidades y también pasó a competir con el carbón y la energía hidráulica como fuente de calefacción y producción de electricidad, respectivamente. En la segunda mitad del siglo XX adquirió nueva importancia como materia prima para la producción de materiales sintéticos y plásticos. Junto con el creciente uso de los hidrocarburos para combustible, por supuesto, se produjo como consecuencia el creciente problema de las emisiones de dióxido de carbono. La tabla 16.6 compara la producción y el consumo de energía de las regiones del mundo para destacar que los países ricos (todos miembros de la OCDE) deben su primacía económica a su consumo de electricidad, que realmente excede su parte de «suministro de energía primaria total», lo que refleja su mayor eficiencia a la hora de generar electricidad a partir de una variedad de fuentes de energía más amplia que solo los hidrocarburos. China, en cambio, al usar básicamente carbón para generar electricidad, es responsable de una proporción de emisiones de dióxido de carbono (CO^2) aún mayor.

A principios del siglo XX el predominio del carbón era incuestionable. En 1928 todavía representaba el 75% de la producción mundial de energía, el petróleo aproximadamente un 17%

y la energía hidráulica en torno a un 8%. (Estas cifras omiten las contribuciones de los animales de tiro, el combustible de madera, el abono animal, etc., debido a que apenas tenían importancia en las economías industrializadas). Hacia 1950 el carbón todavía suponía casi la mitad de la energía total, habiéndose elevado el uso del petróleo y del gas natural hasta alcanzar un 30% del total, pero en el decenio de 1990 esas proporciones se habían más que invertido.

Tabla 16.6 Comparaciones de la energía mundial, 2012

Región/país	*Población %*	*PIB %*	*Producción de energía %*	*Suministro total de energía primaria %*	*Consumo de electricidad %*	*Emisiones CO_2 %*
OCDE	18	47	29	39	49	38
Oriente Medio	3	5	13	5	4	5
Europa y Eurasia no pertenecientes a la OCDE	5	5	14	9	7	9
China	19	16	19	22	23	26
Asia	33	15	11	12	10	12
Américas no pertenecientes a la OCDE	7	6	6	5	5	4
África	15	5	9	5	3	3
Mundo	100	100	100	100	100	100

Debido a su importancia capital y a sus múltiples usos, el petróleo ha adquirido una gran significación geopolítica. Los yacimientos petrolíferos están muy repartidos por el mundo, pero la mayoría de la producción procede de un número relativamente pequeño de áreas geográficas. Irónicamente, Europa, aunque provista de abundante carbón, tiene menores reservas de petróleo que cualquier otro continente. Estados Unidos, Rusia y posiblemente China, en cambio, poseen abundantes recursos tanto de carbón como de petróleo. La producción de petróleo se desarrolló al principio a gran escala en Estados Unidos. En 1950 más del 60% de toda la producción mundial desde los comienzos de la explotación comercial había tenido lugar en Estados Unidos, y en ese año el país aún producía más del 50% del total mundial. Desde entonces, sin embargo, aunque todavía es un productor importante, Estados Unidos ha pasado a ser importador neto de petróleo y sigue siendo así aunque su producción de aceite de esquisto bituminoso se ha incrementado en respuesta al alto precio del crudo después de 2000. Los países de Oriente Medio que bordean el golfo Pérsico son ahora, colectivamente, la mayor fuente de abastecimiento para el mercado mundial. Rusia también es un productor destacado. La figura 16.4 muestra el curso de la producción por parte de los principales productores desde 1980 para destacar la volatilidad de las fuentes alternativas de abastecimiento en el último cuarto de siglo en respuesta a las variables económicas y geopolíticas.

En 1980, la URSS, Estados Unidos y Arabia Saudí eran los tres principales productores de petróleo del mundo. Tras la drástica reducción de la producción de Arabia Saudí para recuperar

los niveles previos de los precios del crudo, lo cual se logró hacia 1990, los siguientes veinte años vieron la recuperación gradual de la producción petrolífera de Rusia, el sostenido aumento en la de África, y, después de 2005, el ascenso de la producción estadounidense hasta convertirse en el mayor productor mundial en 2013 y 2014.

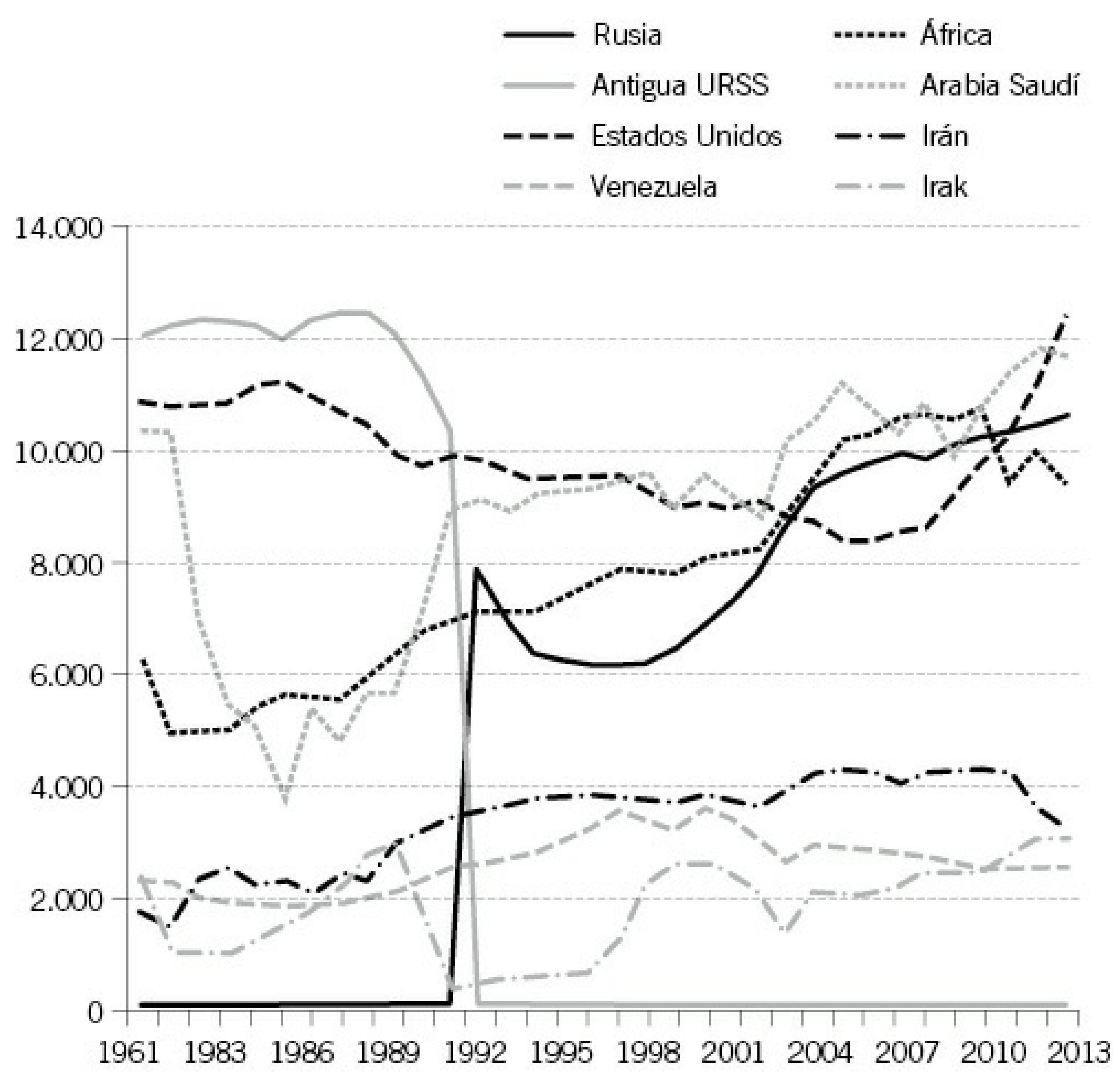


Figura 16.4 Producción petrolífera de los principales productores, 1980-2013.

FUENTE: Administración de Información Energética de Estados Unidos, «International Energy Statistics, Petroleum», http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/IEDIndex3.



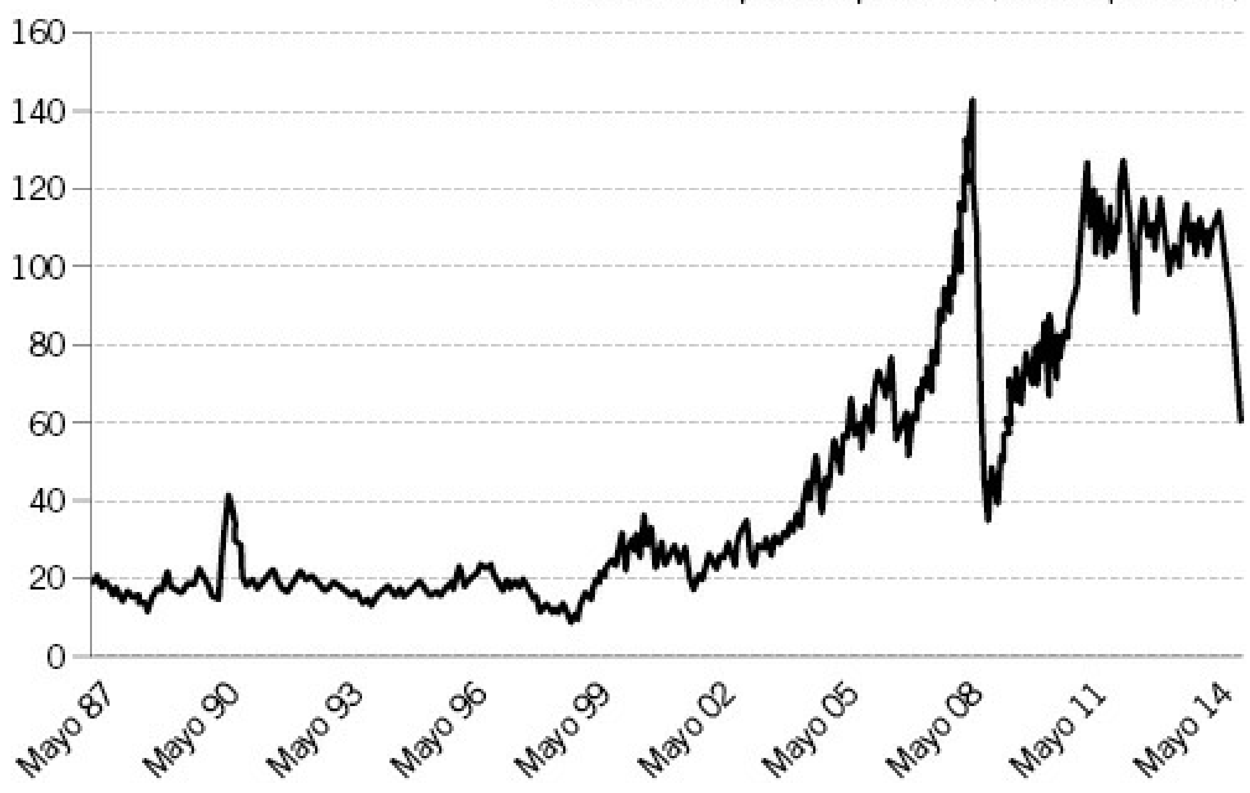


Figura 16.5 Precios del petróleo, precio FOB spot Europa Brent, 1987-2014 (dólares por barril).
FUENTE: Administración de Información Energética de Estados Unidos, «Petroleum and Other Liquids», http://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=RBRTE&f=D.

Las fluctuaciones en la producción por parte de los diversos productores claramente eran reflejo y causa de importantes oscilaciones en los precios del crudo mundiales, como se muestra en la figura 16.5.

6. Tecnología

El cambio tecnológico, la mayor fuerza impulsora de la industrialización del siglo XIX, continuó desempeñando ese papel en el XX. De hecho, parece que el ritmo de los cambios se ha acelerado, aunque nuestras medidas para calcularlo son bastante rudimentarias y poco fiables. Sin embargo, la nueva tecnología sin duda afecta de un modo profundo y más allá de toda medida a la vida diaria de prácticamente todo ser humano, incluidos aquellos a quienes la tecnología en sí les es ajena. En épocas anteriores, la marca del éxito de las sociedades humanas era su habilidad para adaptarse al medio ambiente. En el siglo XX, la marca del éxito es la habilidad para manipular el medio ambiente y adaptarlo a las necesidades de la sociedad. El medio fundamental para la manipulación y la adaptación es la tecnología: específicamente, la tecnología basada en la ciencia moderna. Una razón fundamental del ritmo más rápido del cambio social en el siglo XX es la notable aceleración del progreso científico y tecnológico.

La historia reciente del transporte y las comunicaciones proporciona un claro ejemplo de la

aceleración del cambio tecnológico (figura 16.6). A comienzos del siglo XIX la velocidad en los viajes no había cambiado de forma apreciable desde la época helenística. A principios del XX las personas podían viajar a velocidades superiores a 120 kilómetros por hora gracias a las locomotoras de vapor. El posterior desarrollo de automóviles, aviones y cohetes espaciales minimizó incluso este logro, por los grados de velocidad, autonomía y flexibilidad alcanzados.

Hasta la invención del telégrafo eléctrico, la comunicación a distancias apreciables estaba limitada a la velocidad de los mensajeros humanos. El teléfono, la radio y la televisión aumentaron de forma inconmensurable la comodidad, la flexibilidad y la fiabilidad de las comunicaciones a larga distancia. En enero de 1927, AT&T y la Oficina de Correos Británica introdujeron el servicio comercial de radio-teléfono a larga distancia entre Estados Unidos y Gran Bretaña después de cuatro años de experimentación. Posteriormente se extendió para establecer comunicación con Canadá, Australia, Sudáfrica, Egipto y Kenia, así como con barcos en alta mar. Pasarían casi cincuenta años antes de que se tendiese el primer cable de teléfono bajo el océano Atlántico en 1956, lo que amplió enormemente la capacidad de llamada. En la década de 1990, la telefonía global inició un crecimiento explosivo a través del desarrollo del teléfono móvil. En 1990 había más de 11 millones de ellos en todo el mundo. A finales de 1999 había casi 400 millones, frente a solo 180 millones de ordenadores personales. En 2014 había casi tantos teléfonos móviles como personas en el planeta, en torno a 7.000 millones (1,2 teléfonos por persona en el mundo desarrollado frente a 0,9 en las naciones en vías de desarrollo). Es incluso posible «comunicar» con (o recibir comunicaciones de) otros planetas del sistema solar por medio de cápsulas espaciales y sistemas electrónicos. Cada uno de estos logros ha dependido cada vez más de la aplicación de la investigación científica básica.

La base científica de la industria moderna ha tenido como resultado cientos de nuevos productos y materiales. Ya en el siglo XIX los químicos habían creado numerosos tintes y productos farmacéuticos sintéticos. A partir de la invención del rayón en 1898, se han creado decenas de fibras textiles sintéticas o artificiales. En el siglo XX, los materiales plásticos obtenidos a partir del petróleo y otros hidrocarburos han sustituido a la madera, los metales, la loza y el papel en miles de usos que van desde los recipientes ligeros hasta máquinas perforadoras de alta velocidad. El creciente uso de la energía eléctrica y mecánica, la invención de centenares de nuevos aparatos para ahorrar trabajo y el desarrollo de instrumentos automáticos de control han producido transformaciones en las condiciones de vida y de trabajo de mayor alcance que la llamada revolución industrial en Gran Bretaña. Por poner un caso extremo, un solo trabajador puede supervisar el funcionamiento de una enorme refinería de petróleo.

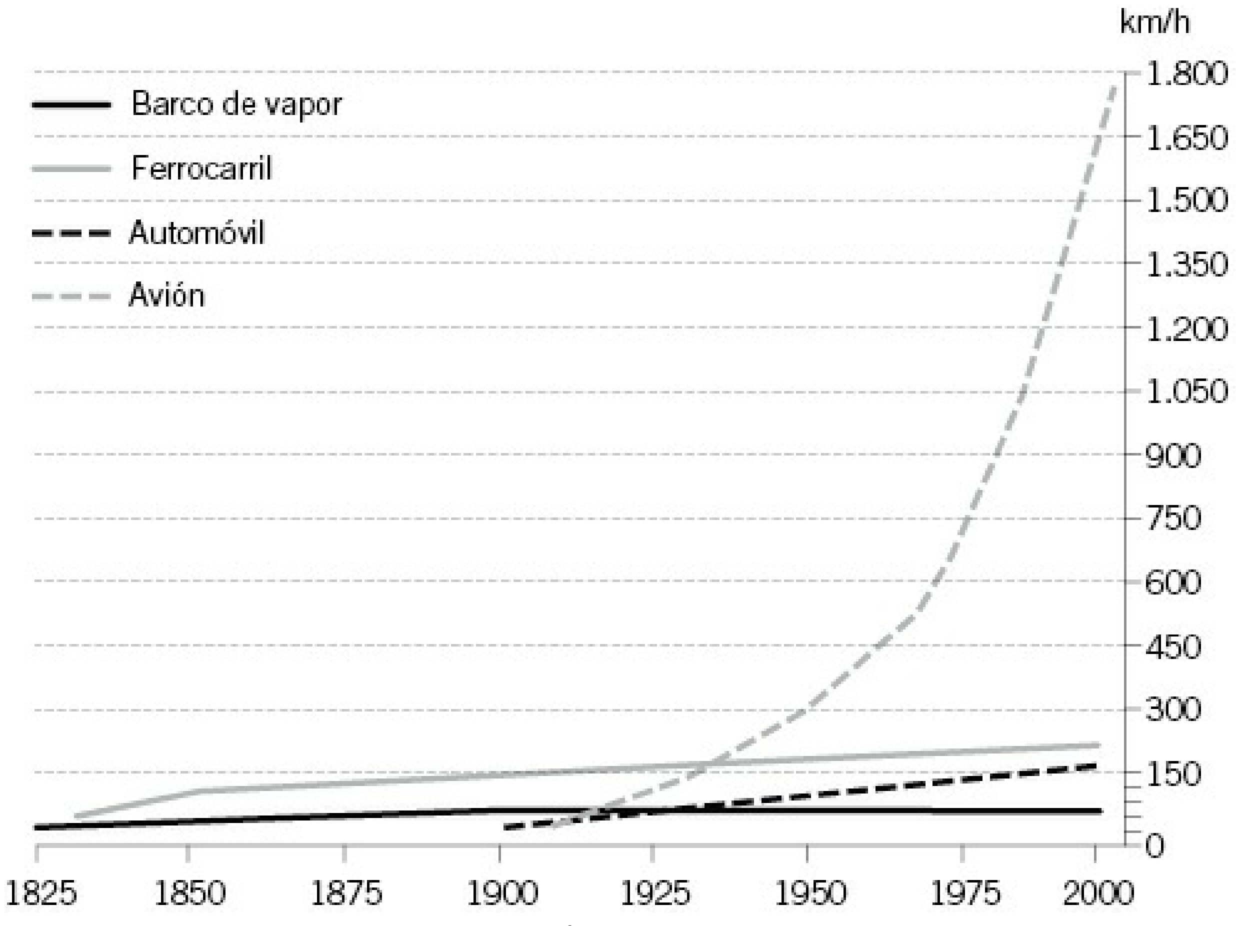


Figura 16.6 Rango de velocidades prácticas para el viaje continental e intercontinental.

La capacidad de la ciencia y la tecnología para crecer rápidamente depende de toda una serie de desarrollos secundarios, algunos de ellos resultantes del progreso de la propia ciencia. Un claro ejemplo es el ordenador electrónico, que realiza miles de complicados cálculos en una fracción de segundo. La primera máquina calculadora diferente del simple ábaco se inventó en la década de 1830 y funcionaba por medio de vapor. A principios del siglo XX se utilizaban algunos aparatos mecánicos rudimentarios, principalmente con fines comerciales, pero la era de la computadora electrónica no llegó hasta la Segunda Guerra Mundial. Desde entonces el progreso de la tecnología ha rivalizado con la velocidad con que funciona. Sin el ordenador, muchos otros avances científicos, como la exploración del espacio, habrían sido imposibles.

Este ejemplo induce a una reflexión sobre el papel de la investigación científica y, en particular, sobre sus métodos de financiación. Aunque muchos de los últimos avances en química y biología han sido estimulados por sus aplicaciones comerciales en la agricultura, la industria y la medicina, la investigación más básica requiere unos gastos tan grandes, y con tan pocas perspectivas de beneficio inmediato, que los gobiernos se han visto obligados a financiarla directa o indirectamente. Además, las exigencias de la guerra y las rivalidades internacionales han llevado a los gobiernos a dedicar enormes recursos a la investigación y el desarrollo científicos con propósitos militares. Los programas militares intensivos tuvieron como

consecuencia el desarrollo de los aparatos de comunicación electrónica y del radar, el aprovechamiento de la energía atómica y el desarrollo de los cohetes espaciales y los satélites artificiales. Semejantes logros son difíciles de imaginar sin los recursos financieros de los gobiernos.

Otro requisito para el avance científico y técnico es poseer una reserva considerable de mano de obra instruida o potencial intelectual. A comienzos de este siglo, prácticamente todos los países occidentales poseían altos índices de alfabetización, en claro contraste con los correspondientes a la mayoría de los restantes países del mundo. El creciente desequilibrio técnico entre las zonas desarrolladas y subdesarrolladas del mundo se refleja tanto en diferencias de nivel cultural como en diferencias de renta.

No obstante la mera alfabetización, a pesar de su gran importancia para el inicio y el mantenimiento del desarrollo económico, no es suficiente en el mundo de alta tecnología del siglo XXI. Para que los individuos puedan participar cabal y eficazmente en la nueva matriz científico-tecnológica de la civilización, ya sea como científicos y técnicos o en sus superestructuras comerciales y burocráticas, se requieren cada vez más estudios superiores universitarios, e incluso de posgrado. El siglo XX conoció una proliferación de institutos de estudios avanzados e investigación tanto privados como públicos. La mayor parte de los gobiernos y muchas firmas comerciales mantienen oficinas o departamentos especiales para el desarrollo científico y tecnológico, y muchas personas de talento procedentes de países en vías de desarrollo procuran estudiar y encontrar trabajo en países desarrollados, lo que origina una «fuga de cerebros». Esta es otra razón de la cada vez mayor distancia entre las naciones ricas y pobres, así como de la creciente desigualdad de renta entre unas y otras.

La aplicación de la tecnología científica ha aumentado enormemente la productividad de la mano de obra. La producción por trabajador, o por hora de trabajo, es la medida más significativa de la eficacia económica. En la agricultura —todavía la principal fuente de abastecimiento de la mayoría de los alimentos y las materias primas del mundo— la productividad ha aumentado de manera considerable en las naciones occidentales gracias a la aplicación de técnicas científicas de fertilización, de selección de semillas y cría de ganado, y de control de plagas, así como por el uso de energía mecánica. Por desgracia, estas técnicas todavía no están generalizadas en los países del tercer mundo. A mediados de siglo la producción por trabajador en la agricultura en Estados Unidos era más de diez veces mayor que la de la mayoría de los países asiáticos y unas veinticinco veces más alta que en la mayoría de los países africanos. En la década de 1960, como resultado de la «revolución verde» (nuevas técnicas adaptadas especialmente a los climas tropicales), la productividad agrícola aumentó de manera sustancial en algunas naciones asiáticas —India, por ejemplo, se hizo autosuficiente en producción de alimentos—, pero aún quedaba una gran brecha entre la productividad de los países ricos y la de los pobres.

El aumento en la producción de energía ha sido aún más notable. La producción energética mundial se multiplicó por algo más de cuatro entre 1900 y 1950, y desde entonces lo ha hecho por algo más de cinco. La mayor parte del crecimiento tuvo lugar en áreas de asentamiento europeo y afectó a formas de energía que a principios de siglo apenas habían iniciado su desarrollo. La generación de electricidad (que es una *forma*, no una *fuente* de energía), por ejemplo, se ha multiplicado por más de cien. La energía eléctrica es mucho más limpia, eficaz y

flexible que la mayoría de las demás formas de energía. Puede transmitirse a cientos de kilómetros a solo parte del coste del transporte del carbón o del petróleo. Puede usarse en grandes cantidades para fundir metales o en pequeños motores para hacer funcionar instrumentos delicados, así como para proporcionar iluminación, calor y aire acondicionado. Su aplicación en los electrodomésticos ha contribuido a revolucionar los modelos de vida familiar, la situación de las mujeres y el empleo de servicio doméstico. Desde una producción total de menos de un billón de kilovatios-hora en 1950 (desde prácticamente cero en 1880), la producción mundial se ha elevado a más de 13,5 billones de kilovatios-hora en 1996, una media de incremento anual del 5,8%. La tabla 16.7 muestra el modelo de producción energética por regiones geográficas y por fuentes.

Vale la pena subrayar algunas características del cuadro, incluso a un nivel tan global. Europa depende especialmente de las energías nuclear y geotérmica, seguida de Norteamérica, como cabría esperar de las economías industriales más avanzadas. Asia y África se han concentrado en la energía térmica, a menudo plantas generadoras accionadas por carbón y muy contaminantes en lugar de las plantas de gas natural que en su mayor parte existen en Europa y en Norteamérica. Sudamérica es básicamente dependiente de la energía hidroeléctrica, la fuente de producción más respetuosa del medio ambiente, pero que se caracteriza por ser la más cara de transmitir desde el lugar de origen a los núcleos urbanos.

Tabla 16.7 Producción de electricidad, 2011 (porcentaje del total mundial)

Región	*Total*	*Térmica*	*Hidráulica*	*Nuclear*	*Otras*
África	3,2	2,6	0,5	0,1	0,0
Norteamérica	24,5	16,0	3,5	4,2	0,8
Sudamérica	4,7	1,4	3,2	0,1	0,0
Asia	44,3	36,4	5,4	1,9	0,6
Europa	21,9	12,2	3,2	5,4	1,1
Oceanía	1,4	1,1	0,2	0,0	0,1
Mundo	100,0	63,2	19,2	17,6	

FUENTE: Naciones Unidas, *Energy Statistics Yearbook, 2011,* Nueva York, 2011.

El petróleo y el gas natural, que suponían solo una diminuta fracción de la energía total al inicio del siglo XX, sobrepasaron al carbón como fuente de energía hacia 1960, y en la década de 1990 supusieron más del 65% de la producción mundial total. El motor de combustión interna, el consumidor de petróleo más importante, fue un invento del siglo XIX, pero produjo una revolución solo cuando se aplicó a dos de los ingenios tecnológicos más característicos del siglo XX, el automóvil y el avión. En los últimos años del siglo XIX se construyeron algunos automóviles, pero hasta que Henry Ford no introdujo el principio de producción en masa con la cadena móvil de montaje en 1913, el automóvil no dejaba de ser un capricho para ricos. La técnica de Ford pronto fue imitada por otros fabricantes en Estados Unidos y en Europa, y la

industria del automóvil se convirtió en una de las mayores creadoras de empleo de todas las industrias fabriles, además de proporcionar oportunidades sin precedentes para la movilidad personal.

El automóvil vino a simbolizar el desarrollo económico del siglo XX, de igual modo que la locomotora de vapor había simbolizado el del siglo XIX. Además de ser la mayor generadora de empleo por derecho propio, la industria automovilística incentivó la demanda en otras industrias. Igual que las locomotoras y los trenes necesitaron vías y hierro, los automóviles requerían carreteras y cemento. En Estados Unidos y otros países líderes en la producción de coches, esta industria era la mayor consumidora de acero, caucho (natural y, más tarde, sintético) y vidrio. El rápido despegue de Japón como gran potencia económica en la segunda mitad del siglo XX se debió en gran parte a su éxito como exportador de automóviles. El automóvil también causó un profundo impacto en las tradiciones y las costumbres sociales, desde el cortejo hasta los desplazamientos cotidianos.

La técnica de la producción mediante cadena de montaje fue adoptada por otras industrias, entre ellas la industria aeronáutica durante la Segunda Guerra Mundial. La era del avión empezó con el vuelo de quince segundos de los hermanos Wright en una playa de Carolina del Norte en 1903. En la Primera Guerra Mundial se descubrió que los aviones tenían aplicaciones militares, al principio para observación y más tarde para bombardeo. Después de la guerra se utilizaron para llevar el correo y finalmente para el transporte de pasajeros. La industria de la aviación comercial se desarrolló con rapidez en la década de 1930, junto con la tecnología, y en vísperas de la Segunda Guerra Mundial se hizo posible el servicio transatlántico. Hasta aquel momento, toda la aviación había funcionado con motores de pistón que movían las hélices. Durante la guerra los alemanes empezaron a experimentar con los aviones de propulsión a chorro y también con cohetes. Aunque sus experimentos no les libraron de perder la guerra, sentaron las bases para el futuro desarrollo tanto de la aviación como de la exploración del espacio: esta última llevada a cabo principalmente por rusos y estadounidenses, que en 1945 se disputaban los servicios de los científicos espaciales alemanes. En 1960 el avance de los aviones de propulsión a chorro había dejado anticuados a los de hélices en lo que se refería al tráfico comercial de pasajeros y, al menos en Estados Unidos, también al ferrocarril.

La aplicación más espectacular de la ciencia a la tecnología ha tenido lugar en la exploración del espacio. En la década de 1940, el vuelo espacial tripulado todavía era un tema de ciencia ficción. Mientras que los cómics retrataban a hombres y mujeres del siglo XXV vestidos con ropas muy ligeras, volando por el espacio con cohetes atados a los hombros con correas, los estudiosos hacían cálculos que intentaban demostrar que ningún vehículo podía alcanzar la velocidad necesaria para abandonar el campo gravitatorio de la Tierra. Durante la Segunda Guerra Mundial los científicos aprovecharon la experiencia adquirida con motores de reacción y cohetes militares, pero pocas personas creían que un ser humano fuera capaz de sobrevivir en el espacio exterior, aun en el caso de poder alcanzarlo. Nuevos avances, tales como motores de cohetes más potentes, aparatos de señal y control electrónicos, y computadoras para el cálculo rápido de trayectorias, convergieron para hacer del vuelo espacial una posibilidad real. El 4 de octubre de 1957, los científicos de la Unión Soviética pusieron una cápsula en órbita alrededor de la Tierra. La Era Espacial había comenzado.

Estimulados en gran parte por la rivalidad nacional, rápidamente se produjeron mayores progresos. Un mes después siguió un segundo cohete orbital ruso, y a principios de 1958 también Estados Unidos situó una cápsula en órbita. En pocos años ambas naciones enviaron astronautas al espacio y lograron que volvieran sanos y salvos. Se pusieron satélites no tripulados en órbitas más o menos permanentes para retransmitir información a la Tierra por medio de la radio y la televisión, y se enviaron otros cohetes a la Luna, Venus, Marte y el espacio exterior con objetivos similares. En diciembre de 1968 Estados Unidos puso una tripulación espacial en órbita alrededor de la Luna, pero sobrepasó esa hazaña al año siguiente. El 20 de julio de 1969 los astronautas Neil Armstrong y Edwin Aldrin, apoyados por el astronauta Michael Collins y una multitud de miles de científicos y técnicos en la Tierra, se convirtieron en los primeros hombres que pusieron un pie en la Luna. Verdaderamente, la especie humana había inaugurado una nueva era. Una medida de la diferencia entre esa nueva era y todas las épocas anteriores de logros humanos está en la forma en que se hizo público el acontecimiento. Cuando Colón descubrió el Nuevo Mundo (que él confundió con las Indias), el hecho solo fue presenciado por los que participaron en él y transcurrieron meses, incluso años, antes de que la noticia se extendiera. El primer paso del hombre en la Luna, por el contrario, fue visto en directo por cientos de millones de personas en toda la Tierra a través de la transmisión por televisión: la mayor audiencia, de hecho, que ningún acontecimiento había tenido jamás hasta ese momento.

7. Instituciones

Afectada por las innovaciones tecnológicas y los cambios en la utilización de los recursos naturales, forzada por el crecimiento de la población mundial, y alterada y tranquilizada de forma alternativa por los cambios políticos ocurridos fuera del ámbito de la economía propiamente dicha, la estructura institucional del mundo de la economía en 2014 difería mucho de la que había habido en 1914. El número de estos cambios institucionales es casi incontable, y varía desde lo más insignificante hasta lo más radical. No obstante, pueden clasificarse en algunos apartados: cambios en las relaciones internacionales, en las instituciones nacionales y dentro de las propias naciones, como el papel del gobierno, la naturaleza y el tamaño de las empresas, y el papel de la educación. La mayoría de estos cambios institucionales ya se han tratado en este y en capítulos anteriores, pero una categoría que no ha sido abordada son esos cambios que han llegado a afectar a la mayoría de la población mundial en el siglo XXI, cambios en lo que los economistas denominan «instituciones informales».

7.1 Instituciones informales

Junto con la proliferación de instituciones formales creadas por imperio de la ley dentro de los distintos países o por la fuerza de tratados internacionales entre varios países, el siglo XX también presenció la aparición de una creciente variedad de instituciones informales. Estas instituciones crean y mantienen reglas de conducta e interacción económica que no son explícitamente impuestas por las autoridades, sino que se aceptan como la «forma correcta» de hacer las cosas por parte de los miembros de una comunidad, una organización cívica, una religión o un grupo

étnico. Si los individuos ignoran o violan las normas de la institución informal, se exponen a sufrir la pérdida de los beneficios que reporta la continuada asociación con, o la aceptación de, los otros miembros. La posibilidad de la desaprobación social a menudo es suficiente para imponer una práctica continuada de patrones habituales de comportamiento. La importancia de las instituciones informales en las actividades económicas generalmente ha aumentado con la extraordinaria extensión del derecho al voto en las sociedades modernas: desde varones adultos con abundantes propiedades a todo ciudadano mayor de edad dentro de las economías capitalistas industrializadas. El premio Nobel Douglass North ha subrayado la importancia que tienen para el crecimiento económico los «modelos mentales» a los que obedece la gente como consecuencia de su aceptación de las instituciones informales de una cultura. Si puede confiarse en que las personas o las organizaciones actuarán como se espera de ellas en repetidas operaciones comerciales, entonces los costes de tramitación necesarios para que funcione una economía se reducen. La falta de confianza eleva los costes de tramitación e inhibe la creación y adopción de nueva tecnología, la incorporación de nuevos grupos de inmigrantes a una economía local, o el acuerdo sobre los cambios jurídicos y políticos necesarios para fomentar el crecimiento económico.

A finales del siglo XX, algunos pensadores pronosticaban un futuro «choque de civilizaciones» entre las naciones agrupadas de acuerdo al islam, el budismo, el cristianismo, y el ateísmo, más que entre las divisiones geopolíticas de los siglos XIX y XX. El propio North ha señalado la dificultad de crear economías de mercado viables en los antiguos estados comunistas, dada su general falta de otras instituciones informales que no sean las del desacreditado Partido Comunista. Por el lado positivo, quizá, está el número cada vez mayor de ONG (organizaciones no gubernamentales) en las economías industriales más avanzadas de Norteamérica y Europa occidental, y su creciente influencia sobre organizaciones internacionales como el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio.

8. ¿Límites al crecimiento?

En 1972 un grupo de investigación asociado al Massachusetts Institute of Technology publicó el libro *Los límites del crecimiento [The limits to growth]*, en el que se predecía que «los límites del crecimiento en este planeta se alcanzarán en algún momento antes de los próximos cien años»[27]. Invocaba «cinco grandes tendencias de preocupación global»: la acelerada industrialización, el rápido aumento de la población, la extendida desnutrición, el agotamiento de los recursos no renovables y el deterioro del medio ambiente. El libro obtuvo una gran publicidad para ser una obra erudita y fue objeto de amplio debate público. Aunque muchos críticos opinaban que los autores habían dramatizado en exceso sus conclusiones —sobre todo la que predecía un rápido cese del crecimiento—, casi todos estaban de acuerdo en reconocer motivos «de preocupación global», en especial el aumento demográfico y la degradación ambiental.

Con la desaceleración del crecimiento económico a nivel mundial tras la crisis financiera de 2008, muchos economistas de nuevo plantearon la idea de límites al crecimiento, o estancamiento secular. La actual transición demográfica, de la que se habló antes, es una razón por la que las tasas de crecimiento se moderarán, desde luego en los países ya más desarrollados.

Otras razones para que se produzca una desaceleración entre los principales países estadounidenses y de la Unión europea podrían ser problemas derivados de la educación, la energía y el medio ambiente, y la desigualdad. Primero, la educación parece menos importante para los países más destacados hoy que en el pasado, en parte porque el coste relativo de la educación superior se ha disparado, poniéndola fuera del alcance de todos salvo de las clases alta y media alta. Segundo, el creciente coste de la energía y las demandas de una mejor calidad medioambiental (sobre todo en las grandes naciones emergentes aún medioambientalmente «sucias») requerirá tasas más bajas de crecimiento. Tercero, desde la década de 1970 el capitalismo global ha estado continuamente acompañado de una creciente desigualdad entre los principales participantes como Estados Unidos y los más recientes incorporados como China y Rusia. La creciente separación entre los ricos arriba del todo y los pobres abajo del todo, con la clase media debilitada entre medias, tiene el potencial de crear crisis políticas que podrían frenar el crecimiento.

La mayoría de los críticos también coincide en que estas tendencias estaban y están interrelacionadas. La desnutrición, por ejemplo, está generalizada sobre todo en los países del tercer mundo que están experimentando un rápido incremento de la población (pero ni siquiera es desconocida en países ricos como Estados Unidos). Un aspecto incidental del derrumbamiento de los regímenes comunistas de la Europa del Este fue la revelación del gran daño medioambiental que habían ocasionado sus precipitados programas de industrialización. El daño al medio ambiente no se produce solo en las economías de estilo soviético, como demuestra la controversia sobre la «lluvia ácida»; pero las economías industriales más ricas son más conscientes de él, y tanto la opinión pública como los gobiernos presionan para obligar a los contaminadores a cesar en su actividad o pagar el coste de la limpieza ambiental.

Los problemas son graves, pero no carecen de precedente, como muchas personas inteligentes, pero ignorantes de la historia, tienden a suponer. A lo largo de la historia humana la presión de la población sobre los recursos ha condenado a la gran mayoría de las personas a vivir a un mero nivel de subsistencia. Hace unos doscientos años, T. R. Malthus dio una explicación teórica de por qué esto siempre ocurriría. Irónicamente, en el preciso momento en que Malthus escribía, se estaba produciendo un proceso —el del rápido cambio tecnológico— que echaría por tierra sus afirmaciones. Como ya se ha indicado, los doscientos años que siguieron fueron testigos de una mejora del nivel de vida en muchas partes del mundo, que Malthus y sus contemporáneos no podrían haber imaginado.

Si se relacionan las cifras de población con el índice de crecimiento demográfico en el último medio siglo, en efecto el aumento carece de precedente histórico. Pero las cifras y los índices de crecimiento no son las únicas variables relevantes. Como se señalaba en el capítulo 1, la población debe considerarse en relación con los recursos disponibles para mantenerla. El volumen de recursos —animales, vegetales y minerales— para mantener a la población mundial, también se ha elevado a un nivel nunca visto. En los últimos cien años los países ricos del mundo han experimentado una transición demográfica desde un régimen de altos índices de natalidad y mortalidad, a uno de índices mucho más bajos, con el consiguiente descenso del índice de crecimiento demográfico. Se espera que a medida que los demás países, más pobres, incrementen su bienestar material, también en ellos descienda el índice de natalidad, y por tanto los índices de crecimiento demográfico. Algunos especialistas incluso piensan que el mundo, en su conjunto,

llegó al punto de inflexión —de un índice de crecimiento ascendente a uno descendente para la población total— en la década de 1970.

La «carrera» entre población y recursos conduce a dos problemas relacionados entre sí: el ritmo al que se utilizan (y se gastan) los recursos, y la desigualdad en su distribución. No hay duda de que el mundo —sobre todo las naciones ricas— está utilizando los recursos a un ritmo sin precedentes en la historia. Esto en sí mismo nos da la medida de su capacidad para dominar el entorno y resolver el problema económico, pero también ha dado lugar al temor de que se llegue a un total agotamiento de los recursos. Estos temores no son irracionales, pero no están bien fundamentados históricamente. Después de todo, fue la escasez de madera para obtener carbón de leña lo que llevó al uso del coque para fundir el mineral de hierro. Hay otros muchos casos en que una escasez temporal o localizada de determinados recursos ha dado lugar a sustitutos, que con frecuencia resultan ser más eficaces o económicos. En el siglo XIX el carbón reemplazó a la madera como fuente de energía inanimada. En el siglo XX el petróleo ha desplazado considerablemente al carbón. La electricidad, generada por energía hidráulica, carbón, petróleo y, finalmente, energía nuclear, ha demostrado ser la forma de energía más versátil y casi ubicua. Los pesimistas señalan que el carbón y el petróleo existen en cantidades limitadas y que algún día pueden agotarse; que la energía hidráulica está sujeta a límites físicos en su uso; que la energía nuclear plantea graves riesgos medioambientales. Pero los optimistas afirman que la energía solar —la fuente original del carbón y del petróleo— apenas ha sido directamente explotada. Todavía no existe la tecnología con la que aprovechar directamente la energía solar en grandes cantidades. Pero a medida que las fuentes convencionales de energía se hagan más escasas —es decir, según suban sus precios—, el incentivo para consagrarse a la investigación de la energía solar aumentará. Así es como funcionan los mecanismos económicos. Las posibilidades son ilimitadas.

La desigualdad en la distribución de los recursos, entre individuos, grupos sociales y países, está en el núcleo del problema del desarrollo económico, como se ha mencionado en el primer párrafo de este libro. Su solución no será fácil. Requerirá estudio, investigación y grandes cambios institucionales. Ese es el desafío al que se enfrentan en la actualidad todos los países, desarrollados o no. La historia relatada en este libro demuestra que el desafío puede afrontarse.

---

27 Donella H. Meadows. (1972), *The limits to growth; a report for the Club of Rome's project on the predicament of mankind*, Nueva York, Universe Books.

Bibliografía comentada

Esta bibliografía pretende ser un complemento del texto para ayudar a los lectores a encontrar información adicional sobre materias que necesariamente han sido tratadas de forma muy sucinta en el libro. De ahí que sea muy selectiva. Solo incluye libros y artículos de fácil acceso para el estudiante y el lector medio. En general se han excluido obras en lenguas que no sean el inglés, aunque puedan encontrarse algunas traducciones de trabajos importantes. Con pocas excepciones, los trabajos se citan solo una vez, pese a que su contenido puede tener relación con dos capítulos o más. Los investigadores y estudiantes de nivel avanzado deberían consultar las bibliografías de obras generales como las diversas series de *Cambridge Economic History of...* que incluyen: *Europe, the United States, India, Latin America, the Greco-Roman World, Modern Britain, Modern Europe, y Europe from the Decline of the Roman Empire*. Hay un contexto más profundo sobre todas las cuestiones pertenecientes a las conexiones entre el crecimiento económico y el sistema económico capitalista en los muchos capítulos de *The Cambridge History of Capitalism* (Cambridge, 2014), editado por Larry Neal y Jeffrey G. Williamson. El volumen 1, *The Rise of Capitalism: From Ancient Origins to 1848*, proporciona un examen global de los precursores del crecimiento económico moderno. El volumen 2, *The Spread of Capitalism: From 1848 to the Present*, adopta una perspectiva global sobre cada aspecto del crecimiento económico moderno que fue transformado bien por la adopción o bien por el rechazo del capitalismo.

Entre las bibliografías especializadas se incluyen la *International Bibliography of Historical Sciences*, *International Bibliography of the Social Sciences-Economics*, el *New Palgrave: A Dictionary of Economics*, y el *New Palgrave Dictionary of Money and Finance*. Bases de datos con artículos a los que puede accederse a través del ordenador y que son muy útiles son «Historical Abstracts» y «EconLit». JSTOR proporciona asimismo acceso a artículos en importantes revistas de historia y economía. En la web, además de su motor de búsqueda opcional, los investigadores pueden consultar los sitios de H-Net (http://www2.h-net.msu.edu/) para historia general y EH.Net (http://eh.net) para historia económica. Ambos tienen reseñas de libros completas, así como artículos de «Ask the Professor» y grupos de debate. Aunque la mayoría de los profesores menospreciaban los artículos de Wikipedia (https://www.wikipedia.org) en sus primeros años, ese proyecto ha mejorado enormemente, y sus hipervínculos a fuentes bibliográficas pueden ser útiles.

Aunque no figuren en esta bibliografía artículos de revistas especializadas, es recomendable hojearlos para familiarizarse con la naturaleza y el alcance de este tipo de literatura. Las revistas en inglés más importantes son la *Economic History Review* (Gran Bretaña, desde 1927), el *Journal of Economic History* (Estados Unidos, desde 1941), la *Scandinavian Economic History Review* (desde 1953; con un contenido más amplio de lo que sugiere su nombre), *Explorations in Economic History* (Estados Unidos, desde 1963), el *Journal of European Economic History* (publicado desde 1972 por el Banco di Roma) y la *European Review of Economic History*

(publicada desde 1996). Otras revistas generales o especializadas con artículos para los interesados en la historia económica son *Agricultural History, Business History* (Gran Bretaña), *Business History Review* (Estados Unidos), *Enterprise and Society* (Estados Unidos), *Financial History Review, Comparative Studies in Society and History, Journal of Interdisciplinary History, Social Science History,* y *Technology and Culture.* Por supuesto, esta lista no abarca todas las revistas importantes: ni siquiera contiene todas las importantes escritas en lengua inglesa.

No existe otro estudio que incluya todo lo que abarca el presente volumen, aunque el entusiasmo a favor y en contra de la «globalización» desde 1971 ha hecho aparecer un número de obras relacionadas, comenzando por *The European Miracle: Environments, Economies, and Geopolitics in the History of Europe and Asia*, de E. L. Jones (2.ª ed., Cambridge, 1987), que es un asombroso análisis de la interrelación de recursos, tecnología e instituciones que tiene mucho en común con este libro. Del mismo autor, *Growth Recurring: Economic Change in World History* (Oxford, 1988) también es muy recomendable. Entre las obras posteriores se halla *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor* (Nueva York, 1999) de David Landes, quien justificaba la preeminencia de las naciones industriales occidentales sobre la base de superiores instituciones culturales y políticas. Han proliferado respuestas airadas, la más coherente de las cuales es *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy* (Princeton, NJ, y Oxford, 2000) de Kenneth Pomeranz, quien sigue el argumento de que la conquista militar crea pautas de comercio que trastornan el desarrollo «normal». En respuesta, Ronald Findlay y Kevin O'Rourke, *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millenium* (Princeton, NJ, 2007) argumentan que el comercio es normal, pero se necesita poder militar para mantener abiertas las rutas comerciales, comenzando por la *pax Mongolica* establecida en Asia central por Genghis Khan.

William Bernstein, *A Splendid Exchange: How Trade Shaped the World* (Nueva York, 2008), compara de forma explícita los incentivos que han surgido a lo largo de la historia humana respecto de «comerciar o asaltar». El economista Daron Acemoglu y el científico político James Robinson emplean ejemplos históricos para su argumento de que las instituciones políticas crean las condiciones para el crecimiento o el fracaso económico en *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty* (Nueva York, 2012).

Antes de comentar la literatura pertinente a cada capítulo, será útil considerar algunas obras de carácter general dedicadas a los cuatro factores más importantes que determinan el crecimiento económico, como se discute en el capítulo 1 y sucesivos.

Población

A Concise History of World Population, 5.ª ed., de Massimo Livi-Bacci (Chichester, 2012), es una introducción relativamente breve a la demografía histórica con ejemplos históricos desde los tiempos prehistóricos a proyecciones para el futuro. Esta se basa en una obra anterior de E. A. Wrigley y Roger Schofield, quienes publicaron *Population and Economy: Population and History from the Traditional to the Modern World* (Cambridge y Nueva York, 1986). Un amplio examen de los hallazgos mundiales en demografía histórica está ahora disponible en Tommy Bengtsson y Osamu Saito, eds., *A Population History of North America* (Cambridge y Nueva York, 2000); y Ts'ui-jung Liu y otros, *Asian Population History* (Nueva York y Oxford, 2001).

De mucho menor alcance, Ester Boserup, *Population and Technological Change:A Study of Long-Term Trends* (Chicago, 1981), investiga la relación entre población y tecnología desde la Antigüedad hasta el tercer mundo contemporáneo, lo mismo que David Grigg en *Population Growth and Agrarian Change: An Historical Perspective* (Cambridge, 1980); mientras que Robert Allen, Tommy Bengtsson y Martin Dribe utilizan datos de precios y salarios del pasado para evaluar las presiones de la población en *Living Standards in the Past: New Perspectives on Well-Being in Asia and Europe* (Oxford, 2005). Las medidas biométricas que se pueden emplear en ausencia de datos detallados de precios y salarios para evaluar el bienestar humano son presentadas y aplicadas para Estados Unidos, Gran Bretaña y la Europa continental en Roderick Floud, Robert Fogel, Bernard Harris y Sok Chul Hong, *The Changing Body: Health, Nutrition, and Human Development in the Western World Since 1700* (Cambridge, 2011).

Recursos

Harold J. Barnett y Chandler Morse, *Scarcity and Growth* (Baltimore, 1963), aún es un estudio modélico sobre el papel cambiante de los recursos naturales en el proceso del crecimiento económico. Julian Simon, *The Ultimate Resource 2* (Princeton, NJ, 1998), expone la idea optimista de que el ingenio humano ha superado repetidamente las aparentes escaseces de recursos. Giovanni Federico, *Feeding the World: An Economic History of Agriculture, 1800-2000* (Princeton, NJ, 2005), documenta cómo, dónde y cuándo el optimismo de Simon ha sido reivindicado en la agricultura. Las implicaciones de la teoría de Simon para las políticas medioambientales son expuestas en Bjorn Lomborg, *The Skeptical Environmentalist* (Cambridge, 2011). Las publicaciones de la Agencia Internacional de la Energía, sobre todo el anual *World Energy Outlook* (París, 2001), proporcionan información actualizada y proyecciones, al igual que el *Yearbook of World Energy Statistics,* publicado anualmente por el Departamento de Estadística de las Naciones Unidas.

En *Dynamics of Agricultural Change: The Historical Experience* (Nueva York, 1983), D. B. Grigg describe las principales características de las regiones agrícolas más importantes del mundo y explica su aparición histórica. Peter Lindert, *Shifting Ground: The Changing Agricultural Soils of China and Indonesia* (Cambridge, MA, 2001), establece un estándar para evaluaciones cuantitativas de la calidad del suelo a lo largo del tiempo y bajo diferentes regímenes agrícolas. Un examen aún más pormenorizado del impacto del desarrollo económico sobre la ecología es Philip D. Curtin, Grace S. Brush y George W. Fisher (eds.), *Discovering the Cheasepeake: The History of an Ecosystem* (Baltimore, 2001).

Las reflexiones sobre el aspecto histórico de los recursos conducen inevitablemente al estudio de la geografía. Una excitante presentación de una interpretación geográfica de la historia mundial es el laureado libro de Jared Diamond, *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies* (Nueva York, 1997). El estudio de mapas, y atlas, es indispensable para un adecuado entendimiento de los aspectos espaciales del desarrollo económico. Hay muchos atlas históricos excelentes, especialmente Patrick K. O’Brien, ed., *Atlas of World History* (2.ª ed., Oxford, 2010). El *World Atlas of the Past* (Nueva York, 2004), de John Haywood, presenta coherentes revisiones globales en cuatro breves volúmenes: *The Ancient World, The Medieval World, The Age of Discovery* y *Modern Times*. Cada volumen proporciona un contexto útil para los capítulos relevantes de este libro. Para información actualizada, siempre se debe consultar el sitio web del

Banco Mundial, www.worldbank.org, por su última serie de datos. Las fuentes *World Development Indicators*, el *Atlas of Global Development* (4.ª ed., 2013), *Doing Business 2015*, y muchos otros cada vez están más disponibles en internet.

Más recientemente, el papel del cambio climático a largo plazo en la disponibilidad de recursos se ha convertido en objeto de una intensa investigación científica e histórica. Una buena introducción general es William James Borroughs, *Climate Change: A Multidisciplinary Approach* (2.ª ed., Cambridge, 2007), así como su *Climate Change in Prehistory: The End of the Reign of Chaos* (Cambridge, 2008). Todas las obras secundarias sobre los diversos aspectos del cambio climático histórico hacen uso de las series de datos mantenidas por el Centro Nacional de Datos Climáticos de la National Oceanic and Atmospheric Administration, disponible en http://www.ncdc.noaa.gov/data-access/paleoclimatology-data/datasets/climate-reconstruction.

Tecnología

Technology: A World History (Oxford, 2009), de Daniel Headrick, proporciona la complementaria historia de la tecnología para este libro. La colección más ambiciosa y completa (aunque no exenta de defectos) es *A History of Technology*, editada por Charles Singer *et al.* (7 vols., Oxford, 1954-1978). Para la Antigüedad clásica, *The Oxford Handbook of Engineering and Technology in the Classical World*, editado por John Peter Oleson (Oxford, 2008), actualiza nuestras ideas de las posibilidades para la tecnología en el mundo antiguo. Las interacciones entre crecimiento económico y tecnología son el tema de David Mowery y Nathan Rosenberg, *Technology and the Pursuit of Economic Growth* (Cambridge, 1989); Joel Mokyr, *The Level of Riches: Technological Creativity and Economic Progress* (Nueva York, 1990); y Arnold Pacey, *Technology in World Civilization* (Cambridge, MA, 1990). Mokyr es autor también de un texto relativamente breve: *Twenty-five Centuries of Technological Change: An Historical Survey* (Nueva York, 1990). Nathan Rosenberg, uno de los más renombrados especialistas en la economía del cambio tecnológico, es autor de *Exploring the Black Box: Techonology, Economics and History* (Cambridge y Nueva York, 1994).

Instituciones

El premio Nobel Douglass C. North revivió el interés de los economistas en las importancia de las instituciones con sus obras clásicas, *Structure and Change in Economic History* (Nueva York y Londres, 1981) e *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge, 1990). Ambos formaron la base de la nueva economía institucional (NIE), que combina enfoques teóricos y empíricos desde las ciencias económica y política. El enfoque teórico se describe en Douglass C. North, John Joseph Wallis y Barry R. Weingast, *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History* (Cambridge, 2009). Varias aplicaciones empíricas de la NIE se presentan en Lee J. Alston, Thrainn Eggertsson y Douglass C. North (eds.), *Empirical Studies in Institutional Change* (Cambridge y Nueva York, 1996). Thrainn Eggertsson ofrece una visión economista de este ámbito en *Economic Behavior and Institutions* (Cambridge y Nueva York, 1990).

Muchas otras perspectivas son posibles; algunas se mencionan en las bibliografías por capítulos individuales. Por ejemplo, sir John Hicks presenta la perspectiva del economista en *A*

Theory of Economic History (Oxford, 1969). William N. Parker, uno de los economistas más prestigiosos de la segunda mitad del siglo xx, presenta un compendio de ensayos en *Europe, America, and the Wider World: Essays on the Economic History of Western Capitalism* (2 vols., Cambridge y Nueva York, 1984-1991). *Theory of Economic Progress*, de Clarence Ayres (Chapel Hill, NC, 1944, reeditado en 1978), citado en el capítulo 1, abunda en la relación entre economía y sociedad desde una perspectiva «institucionalista».

Capítulo 1. Introducción: Historia económica y economía global

Para profundizar en el concepto, medida y distribución espacial del desarrollo económico del mundo moderno, véanse los numerosos trabajos de Simon Kuznets, uno de los primeros economistas laureados con el Nobel, en especial *Modern Economic Growth:Rate, Structure, and Spread* (New Haven, 1966), y *Economic Growth of Nations:Total Output and Production Structure* (Cambridge, MA, 1971). Angus Maddison continuó el trabajo de Kuznets y estableció los estándares para los economistas elaborando cálculos de población, producto nacional bruto y renta per cápita en todo el mundo desde el año 1 d.C. hasta el 2000, resumidos en *The World Economy: A Millenial Perspective* (París, 2001). Sus datos contextuales están publicados en *The World Economy: Historical Statistics* (París, 2003). La obra de Maddison ha atraído a numerosos colaboradores, así como revisionistas, que actualizan y revisan sus datos en http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/homre.htm. Datos relacionados sobre desarrollo social que abarcan un arco temporal mucho más amplio fueron recopilados y analizados por Ian Morris para su popular libro, *Why the West Rules– For Now: The Patterns of History and What They Reveal About the Future* (Nueva York, 2010), y son presentados en su libro *The Measure of Civilization: How Social Development Decides the Fate of Nations* (Nueva York, 2013) y en internet en http://www.ianmorris.org/socdev.html.

Las organizaciones internacionales creadas tras la Primera y Segunda Guerras Mundiales asumieron las responsabilidades por la compilación de datos internacionalmente contrastables entre sus países miembros. Especialmente desde 1990, la pertenencia del Departamento de Naciones Unidas para Asuntos Económicos y Sociales (http://www.un.org/en/development/desa/population/), la Organización Mundial del Comercio (http://www.wto.org), el Banco Mundial (http://www.worldbank.org) y el Fondo Monetario Internacional (http://www.imf.org/external/index.htm) se han expandido, de modo que hoy los estudiantes disponen de abundantes datos comparables, la mayoría en internet, que cubren todos los aspectos de la vida económica. Cuestiones políticas sensibles, como la identidad religiosa (http://www.pewforum.org), los niveles de corrupción y la transparencia de los reglamentos legales (http://www.transparency.org), por ejemplo, se tratan mejor por parte de varias organizaciones no gubernamentales, pero estas también han proliferado desde 1990.

Capítulo 2. El desarrollo económico en la Antigüedad

El destacado paleoantropólogo Richard Leakey describe de forma sencilla y con abundantes ilustraciones la evolución de la humanidad desde sus ancestros en *The Making of Mankind* (Nueva York, 1981). Stephen Oppenheimer, *Out of Eden: The Peopling of the World* (Londres, 2004), relata cómo los científicos analizando ADN mitocondrial a partir de fuentes cada vez más

amplias pueden recrear los caminos migratorios por medio de los cuales los humanos poblaron la Tierra a lo largo de las eras prehistóricas. Charles C. Mann, *1491: New Revelations of the Americas Before Columbus* (Nueva York, 2006), es una versión popular y expandida de su *Ancient Americans: Rewriting the History of the New World* (Londres, 2005), y ambos sugieren que las primeras ciudades estuvieron en las tierras bajas andinas de Perú antes de Sumer.

Marc van de Mieroop, *A History of the Ancient Near East, ca 3000-323 a.C.* (Oxford, 2007) y *A History of Ancient Egypt* (Oxford, 2011), sin embargo, proporciona las últimas ideas acerca de los hallazgos de los arqueólogos sobre las primeras economías antiguas bien documentadas. Mario Liverani, *The Ancient Near East: History, Society and Economy* (Londres y Nueva York, 2014), proporciona una síntesis interpretativa para los historiadores económicos. Eugenia Aubet, *Commerce and Colonization in the Ancient Near East* (Cambridge, 2013), explora el desarrollo fenicio del comercio mediterráneo antes de la expansión de las ciudades-estado griegas. Michael Jursa, *Aspects of the Economic History of Babylonia in the First Millennium BC: Economic Geography, Economic Mentalities, Agriculture, the Use of Money and the Problem of Economic Growth* (Muenster, 2010), es igualmente ambicioso, aunque más centrado en el Imperio neobabilonio. Un fascinante ejemplo de actividad de mercado en una de las primeras grandes civilizaciones a lo largo de cinco siglos es A. L. Slotsky, *The Bourse of Babylon: Market Quotations in the Astronomical Diaries of Babylonia* (Bethesda, MD, 1997).

Para el mundo clásico de las antiguas Grecia y Roma, dos obras de varios volúmenes de M. I. Rostovzeff, *The Social and Economic History of the Hellenistic World* (3 vols., Oxford, 1941) y *The Social and Economic History of the Roman Empire* (2.ª ed. rev., 2 vols., Oxford, 1963), se consideran merecidamente unos clásicos. Moses I. Finley, *The Ancient Economy* (2.ª ed., Londres, 1985) es un reciente estudio, breve y bien documentado. Finley también ha contribuido a este campo con otras obras, todas adolecen de la creencia de que las economías antiguas no eran economías de mercado. Se aconseja a los estudiantes que consulten Walter Scheidel, Ian Morris y Richard Saller (eds.), *The Cambridge Economic History of the Greco-Roman World* (Cambridge, 2007); y Z. H. Archibald, J. K. Davies y V. Gabrielsen (eds.), *Making, Moving, and Managing: The New World of Ancient Economies, 323-31 BC* (Oxford, 2005).

Las obras revisionistas sobre Grecia comenzaron con Ian Morris, *Burial and Ancient Society: The Rise of the Greek City-State* (Cambridge, 1987), y han continuado de forma constante desde entonces, siendo la última: Alain Bresson, *The Making of the Ancient Greek Economy: Institutions, Markets, and Growth in the City-States* (Princeton, NJ, 2015); y Alain Bresson, E. Lo Cascio y F. R. Velde (eds.), *The Oxford Handbook of Ancient Economics* (Oxford, 2015). John Boardman, *The Greeks Overseas: Their Early Colonies and Trade* (Nueva York, 1980), es una historia bien ilustrada de la diáspora griega, mientras que John R. Hale, *Lords of the Sea: The Epic Story of the Athenian Navy and the Birth of Democracy* (Nueva York, 2009), combina aspectos económicos y políticos del imperio marítimo ateniense.

Las revisiones de la historia romana comienzan con las contribuciones cuantitativas de Richard Duncan-Jones, incluida *The Economy of the Roman Empire: Quantitative Studies* (Cambridge, 1982); *Structure and Scale in the Roman Empire* (Cambridge, 1990); y *Money and Government in the Roman Empire* (Cambridge, 1994). Las revisiones continuaron con K. D. White, *Greek and Roman Techonology* (Ithaca, NY, 1984), una obra completa y bien ilustrada, con excelente bibliografía. Walter Scheidel continúa el revisionismo cuantitativo sobre la historia romana en sus editados volúmenes, *Debating Roman Demography* (Leiden y Boston, 2001) y *The Cambridge Companion to the Roman Economy* (Cambridge, 2012). Joan M. Frayn, *Markets*

and Fairs in Roman Italy: Their Social and Economic Importance from the Second Century BC to the Third Century AD (Nueva York, 1993), es una introducción clara y útil a un tema importante. Su contrapartida para el granero del Imperio romano se analiza en Jane Rowlandson, *Landowners and Tenants in Roman Egypt: The Social Relations of Agriculture in Oxyrhynchite Nome* (Nueva York y Oxford, 1997). *The Economy and Society of Pompeii*, de Willem Jongman (Ámsterdam, 1988), es un ejemplo revisionista metodológico y refinado, ahora disponible como *e-book* (2012); también véase su capítulo, «Reconstructing the Roman Economy», en *The Cambridge History of Capitalism*, vol. 1.

Capítulo 3. El desarrollo económico en la Eurasia medieval

En *Before European Hegemony: The World System a.d. 1250-1350* (Nueva York, 1989), Janet L. Abu-Lughod traza un apasionante fresco de las redes financieras y comerciales de Europa, el Mediterráneo oriental, el golfo Pérsico, el océano Índico, el sudeste asiático y China. Casi esta misma área es el tema de dos obras magníficas de K. N. Chaudhuri: *Trade and Civilisation in the Indian Ocean: An Economic History from the Rise of Islam to 1750* (Cambridge, 1985), y *Asia before Europe: Economy and Civilisation of the Indian Ocean from the Rise of Islam to 1750* (Cambridge, 1990). El volumen I de la *Cambridge Economic History of India*, editado por Raychaudhuri e Ifran Habib (Cambridge, 1982), cubre el período de 1200 a 1750 y contiene una excelente bibliografía.

A History of the Arab Peoples, de Albert Hourani (Cambridge, 1991), es fundamental para el tema en todos sus aspectos. André Wink, *Al-Hind: The Making of the Indo-Islamic World* (Nueva York, 1990), trata en detalle la expansión del islam entre los siglos VII y XI. Archibald Lewis, *Naval Power and Trade in the Mediterranean, AD 500-1100* (Princeton, 1951), es un competente estudio de este tema centrado en la mutua influencia entre los comerciantes y las flotas bizantinas, musulmanas y cristianas de Occidente. Michael Adas, ed., *Islamic and European Expansion: The Forging of a Global Order* (Filadelfia, 1993), contiene materiales para un estudio comparado. S. D. Goitein, *Studies in Islamic History and Institutions* (Leiden, 1966), contiene tres capítulos sobre los trabajadores y las clases medias musulmanas en la Edad Media. En *A Mediterranean Society* (4 vols., Berkeley, 1967-1983), el mismo autor, a través de abundante documentación sobre la Genizah del Cairo, nos proporciona el estudio más detallado que existe de una comunidad medieval, la de los judíos dentro del mundo islámico, que se extendía desde la España musulmana hasta la India; el volumen I explora la base económica; el segundo, la comunidad; el tercero, la familia, y el cuarto, la vida diaria: I: «The Economic Foundations (969-1250)», II: «The Community», III: «The Family», y IV: «Daily Life».

Alan Harvey, *Economic Expansion in the Byzantine Empire, 900-1200* (Cambridge, 1989); y Angeliki E. Laiou y Cécile Morrisson, *The Byzantine Economy* (Cambridge, 2007), tratan de la prosperidad y posterior caída del Imperio romano de Oriente.

Charles F. W. Higham, *The Archeology of Mainland Southeast Asia: From 10,000 BC. to the Fall of Angkor* (Cambridge, 1989), es una mina de información sobre esa parte del mundo. Charnvit Kasetsiri, *The Rise of Ayudhya: A History of Siam in the Fourteenth and Fifteenth Centuries* (Kuala Lumpur y Nueva York, 1976), y Michael Aung-Thwin, *Pagan: The Origins of Modern Burma* (Honolulu, 1985), aportan perspicaces esbozos sobre estos temas.

A History of East Asian Civilization, vol. I, *The Great Tradition* (Boston, 1960), de Edwin O.

Reischauer y John K. Fairbank, es la obra más apropiada para empezar a estudiar esa importante área del mundo, tanto por su tratamiento global (véase especialmente el capítulo 6 sobre la economía) como por su bibliografía. La obra en varios tomos *Science and Civilization in China*, de Joseph Needham y colaboradores (aún inconclusa; vol. I, Cambridge, 1954), es una joya informativa sobre diversos temas, incluida la tecnología china, si bien el título no lo indica adecuadamente. *The Mongols*, de David Morgan (Oxford, 1987), es un estudio breve y vivo, con una gran dosis de comprensión hacia un pueblo que no ha gozado en general de buena prensa. El fundador del Imperio mongol es el tema de una biografía definitiva traducida al inglés y presentada de forma accesible: Paul Ratchnevsky, *Genghis Khan: His Life and Legacy* (Oxford, 1991)

La obra de Robert S. López, *The Commercial Revolution of the Middle Ages 950-1350* (Englewood Cliffs, NJ, 1971), estableció el escenario para refutar el mito de la Era Oscura en Europa, obra continuada por el asombroso *Power and Profit: The Merchant in Medieval Europe* (Londres, 2002) de Peter Spufford. Las conexiones de Europa con India y China a través de la expansión islámica han sido exploradas por el trabajo de arqueólogos sobre el comercio de larga distancia de Asia central, tal como lo describen Étienne de la Vaissière en *The Sogdian Traders: A History* (Ámsterdam, 2005); Frances Wood, *The Silk Road: Two Thousands Years in the Heart of Asia* (Berkeley, 2002); y T. Allsen, *Commodity and Exchange in the Mongol Empire: A Cultural History of Islamic Textiles* (Cambridge, 1997).

Los cálculos de población en todo el globo, pero especialmente para Eurasia en esa época anterior a las estadísticas, son el tema que tratan Colin McEvedy y Richard Jones en *Atlas of World Population History* (Nueva York, 1978), con algunos cálcu-los posteriores realizados por Paolo Malanima, *Pre-Modern European Economy: One Thousand Years (10th-19th Centuries)* (Leiden, 2009).

El progreso demográfico iba íntimamente unido a la suerte de la agricultura. Una buena introducción al tema es B. H. Slicher van Bath, *The Agrarian History of Western Europe, AD 500-1850* (Londres, 1963). Otro libro instructivo es *The Early Growth of the European Economy: Warriors and Peasants from the Seventh to the Twelfh Centuries* (Londres, 1974), del notable investigador francés Georges Duby.

El primer reto al concepto de una Edad Media «estática» en el campo tecnológico fue lanzado por Lynn White, Jr., cuyo libro *Medieval Technology and Social Change* (Oxford, 1962) es aún el mejor punto de partida para un estudio de la tecnología medieval. Aún más entusiasta es la obra de Jean Gimpel, *The Medieval Machine: The Industrial Revolution of the Middle Ages* (Nueva York, 1976), del que debe realizarse una lectura crítica pero comprensiva. Steven A. Epstein, *Wage Labor and Guilds in Medieval Europe* (Chapel Hill, NC, 1991), es pertinente y amplia.

Los fenómenos monetarios se tratan en Peter Spufford, *Money and its Use in Medieval Europe* (Cambridge, 1988). A. P. Usher, *The Early History of Deposit Banking in the Mediterranean Europe* (Cambridge, MA, 1943), es todavía hoy una obra fundamental. *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494* (Nueva York, 1966), de Raymond de Roover, es una buena historia de esta importante empresa familiar. Las innovaciones monetarias y financieras de Venecia son analizadas en dos impresionantes volúmenes, el primero coescrito por Frederic C. Lane y Reinhold C. Mueller, *Money and Banking in Medieval and Renaissance Venice* (Baltimore y Londres, 1985); y el segundo por Reinhold Mueller, *The Venetian Money Market: Banks, Panics, and the Public Debt, 1200-1500* (Baltimore y Londres, 1997).

Mark R. Cohen, *Under Crescent and Cross: The Jews in the Middle Ages* (Princeton, 1994), es un estudio comparativo sobre los judíos bajo dominio musulmán y cristiano. Joseph Shatzmiller, *Shylock Reconsidered: Jews, Moneylending, and Medieval Society* (Berkeley, 1990), es una fascinante monografía basada en un juicio que tuvo lugar en Marsella. Abraham Udovitch, *Partnership and Profit in Medieval Islam* (Princeton, NJ, 1970), es un resumen esclarecedor sobre las sofisticadas prácticas comerciales de los mercaderes musulmanes y ha sido ampliado por M. Ibrahim en *Merchant Capital and Islam* (Austin, TX, 1990). Pero Timur Kuran, *The Long Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East* (Princeton, NJ, 2010), subraya que la aplicación estatal de los rigores religiosos eran persistentes obstáculos para la empresa privada.

Capítulo 4. La respuesta económica a la crisis medieval

La Peste Negra que puso fin a la expansión medieval en Europa, y en gran parte de la masa terrestre eurasiática, en el siglo XIV, es tratada por David Herlihy en *The Black Death and the Transformation of Europe* (Cambridge, MA, 1997). *Plagues and Peoples* (Nueva York, 1976), de W. H. McNeill, trata los problemas de las epidemias y las recuperaciones de población en general, pero centrándose en la Peste Negra. Stuart Bosch, *The Black Death in Egypt and England: A Comparative Study* (Austin, TX, 2009), proporciona una teoría provocadora sobre los diferentes impactos de la Peste Negra a lo largo de Eurasia, en función de la base agraria, mientras que Ole Benedictow, *The Black Death, 1346-1353: The Complete History* (Woodbridge, Suffolk, Reino Unido: Boydell Press, 2004), traza su curso a través de Eurasia.

Las notables similitudes de la expansión económica en las muy separadas regiones de la masa continental eurasiática durante la Edad Media europea, sobre todo durante y después de la Anomalía Climática Medieval, es el tema de los dos volúmenes de *Strange Parallels: Southeast Asia in Global Context, c. 800-1830;* vol. 1, *Integration on the Mainland* (Cambridge, 2003), y vol. 2, *Mainland Mirrors: Europe, Japan, China, South Asia, and the Islands* (Cambridge, 2009). Resumen con habilidad el trabajo de especialistas del período a la vez que aportan la propia erudición de Lieberman sobre el sudeste asiático.

Las realidades de la economía medieval tal como afectaban a la gente corriente cobran vida en *Medieval People* (10.ª ed., Nueva York, 1963) de Eileen Power, al igual que en una obra mucho más reciente, *Medieval Households* (Cambridge, MA, 1985) de David Herlilhy. En una vena similar pero con un tratamiento más detallado se halla la obra de David Herlihy y Christiane Klapisch-Zuber, *Tuscans and Their Families: A Study of the Florentine Catasto of 1427* (New Haven y Londres, 1985), una traducción abreviada de una obra mucho más larga en francés. Heather Swanson, *Medieval Artisans: An Urban Class in Late Medieval England* (Cambridge, MA, 1989), que trata de trabajadores y gremios en York (y Bristol y Norwich), también subraya el papel de las mujeres trabajadoras. Robert C. Davis, *Shipbuilders of the Venetian Arsenal: Workers and Workplace in the Preindustrial City* (Baltimore, 1991), es un detallado estudio de una importante institución medieval que también se extendió hasta los inicios de la era moderna.

An Economic and Social History of the Ottoman Empire, 1300-1914, editado por Halil Inhalcik y Donald Quataert (Cambridge, 1994), es un monumental compendio de información sobre el tema. Kemal H. Karpat, ed., *The Ottoman State and Its Place in World History* (Leiden,

1974), reúne breves exposiciones de ilustres especialistas sobre varios aspectos de la historia otomana que incluyen un capítulo escrito por Charles Issawi sobre las estructuras económicas anteriores a 1700. Sevket Pamuk, *A Monetary History of the Ottoman Empire* (Cambridge, 2000) y *The Ottoman Economy and Institutions* (Burlington, VT, 2009), proporciona interesantes comparaciones cuantitativas del Imperio otomano con sus vecinos europeos, basado en su ascenso inicial.

Los estudios sobre África antes del siglo XVI se han enriquecido recientemente con los capítulos iniciales de dos obras generales por reconocidos maestros del tema: Roland Oliver, *The African Experience: Major Themes in African History from Earliest Times to the Present* (Londres y Nueva York, 1991), y Ralph Austen, *African Economic History* (Londres, 1987). Hay también una colección de artículos editados por Z. Konczacki y J. M. Konczacki, *An Economic History of Tropical Africa;* vol. I, *The Precolonial Period* (Londres, 1977). Philip Curtin, *Cross-Cultural Trade in World History* (Cambridge, 1984), explora muchos ejemplos de intercambio comercial entre distintas culturas, desde África y la antigua Mesopotamia hasta el comercio de pieles en Norteamérica, incluido el sudeste asiático antes de los europeos y la América precolombina. En muchos sentidos, Curtin actualiza las obras clásicas de Harold Innis, *The Fur Trade in Canada* (New Haven, CT, 1930) y *The Cod Fisheries: The History of an International Economy* (New Haven, CT, y Toronto, 1940).

Sobre Sudamérica, Victor Bulmer-Thomas, John H. Coatsworth y Roberto Cortes, eds., *The Cambridge Economic History of Latin America* (Cambridge, 2006), cubre la historia del continente desde los imperios indígenas anteriores a la conquista hasta la independencia en el siglo XIX. Entre los volúmenes monográficos sobre los dos imperios precolombinos más famosos del hemisferio occidental cabe citar: *Aztecs*, de Inga Clendinnen (Cambridge, 1991), y *The Inca Empire: The Formation and Disintegration of a Pre-capitalist State*, de Thomas C. Patterson (Nueva York y Oxford, 1991). Helen Perlstein Pollard, *Taracuri's Legacy: The Prehispanic Tarascan State* (Norman, OK, 1993), presenta una visión completa de un estado de México occidental que logró resistir a los aztecas pero cedió ante los españoles.

Las sociedades precolombinas del área de Estados Unidos han sido tratadas por Claudia Gellman Mink en *Cahokia, City of the Sun: Prehistoric Urban Center in the American Bottom* (Collinsville, IL, 1992) y James B. Stoltman en *New Perspectives on Cahokia: Views from the Periphery* (Madison, WI, 1991). Pueden hallarse excelentes estudios de las principales cuestiones económicas en Linda Barrington, ed., *The Other Side of the Frontier: Economic Explorations into Native American History* (Boulder, CO, 1999); pero la obra de Charles Mann, *1491: New Revelations of the Americas Before Columbus* (Nueva York 2011), resume los últimos hallazgos realizados por los arqueólogos que trabajan en América del Norte y del Sur.

Capítulo 5. La recuperación de Europa y el descubrimiento del resto del mundo

The Military Revolution: Military Innovation and the Rise of the West, 1500-1800 (Cambridge y Nueva York, 1988), de Geoffrey Parker, es un clásico moderno al cual secunda perfectamente *The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Centry: The East India Companies and the Decline of the Caravan Trade* (Chicago, 1975), de Niels Steensgard. Carlo M. Cipolla, *Before the Industrial Revolution: European Economy and Society, 1000-1700* (2.ª ed., Nueva York, 1980), es un excelente libro de texto que cubre tanto la Edad Media como el principio de la Edad

Moderna. Ralph Davis, *The Rise of the Atlantic Economies* (Ithaca, NY, 1973), es otro buen manual que se centra en el descubrimiento y la colonización de las Américas además de en las economías de la Europa occidental. Cabe recomendar también Harry A. Miskimin, *The Economy of Later Renaissance Europe, 1460-1600* (Cambridge, 1977), y Jan De Vries, *The Economy of Europe in an Age of Crisis, 1600-1750* (Cambridge, 1976).

Una obra importante por su alcance y por su envergadura es Fernand Braudel, *Civilization and Capitalism: 15th-18th Centuries* (3 vols., Nueva York, 1982-1984); es muy rico en datos, casi todos correctos, pero la prensa popular ha exagerado la brillantez de una interpretación propia de la idiosincrasia de su autor. La obra anterior de Braudel, en la que se basa su reputación, también ha sido publicada en lengua inglesa: *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II* (2 vols., Nueva York, 1972; publicado por primera vez en francés en 1949). Dos libros más conocidos por su controvertida (y contradictoria) interpretación de la historia del principio de la Edad Moderna que por su dominio de los datos son Douglass C. North y Robert Paul Thomas, *The Rise of the Western World: A New Economic History* (Cambridge, 1973), e Immanuel Wallerstein, *The Modern World-System: Capitalist Agriculture: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century* (Nueva York, 1974). La obra de Wallerstein es el primer volumen de una serie de cuatro, de los que se han publicado otros dos: *The Modern World-System II: Mercantilism and the Consolidation of the European World Economy, 1600-1750* (1980; más adecuado para el capítulo 6) y *The Modern World-System III: The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840s* (1989; para el capítulo 7).

Los manuales y obras generales en lengua inglesa que abordan países individuales de modo más completo y satisfactorio son, por supuesto, los que estudian Inglaterra o Gran Bretaña. *The Cambridge Economic History of Modern Britain* (2.ª ed., 2 vols., Cambridge, 2014), editado por Roderick Floud, Jane Humphries y Paul Johnson, ha evolucionado a partir de una inicial encarnación como *The Economic History of Britain Since 1700* (2 vols., Cambridge, 1981), editado por Roderick Floud y Donald McCloskey, con intermedias revisiones publicadas en 1994 y 2004 en series de tres volúmenes. El equivalente más aproximado para el continente europeo es Stephen Broadberry y Kevin O'Rourke (eds.), *The Cambridge Economic History of Modern Europe* (2 vols., Cambridge, 2010). Para la Europa central y oriental está el libro de Hermann Kellenbenz, *The Rise of European Economy:An Economic History of Continental Europe from the Fifteenth to the Eighteenth Century* (Nueva York, 1976), cuyo título puede desorientar ligeramente, puesto que se centra en las áreas de Europa que hemos mencionado. Bob Blackburn, ed., proporciona versiones en inglés de la obra de destacados historiadores alemanes en Alemania: *A New Social and Economic History: 1450-1630* (vol. 1, Nueva York y Oxford, 1995). Sheilagh Ogilvie, ed., continúa la labor en el volumen 2, *1630-1800* (Nueva York y Oxford, 1996). Para Rusia, Richard Hellie proporciona una excelente visión en *The Economy and Material Culture of Russia, 1600-1725* (Chicago, 1999), y su versión editada de *The Plow, The Hammer, and The Knout: an Economic History of Eighteenth Century Russia* (Chicago, 1985), de Arcadius Kahan, publicado tras la muerte de su autor.

La mejor introducción, con diferencia, a casi todos los aspectos de la historia económica holandesa desde los comienzos de la época moderna hasta 1815 es Jan de Vries y Ad van der Woude, *The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815* (Cambridge y Nueva York, 1997). Jonathan Israel, *The Dutch Republic: Its Rise, Greatness, and Fall, 1477-1806* (Londres, 1995), con más de 1.000 páginas, cubre con sumo

detalle muchos aspectos del tema desbordando el ámbito estrictamente económico. El mismo autor ha aportado su contribución con *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740* (Oxford, 1989). Para detalles más en profundidad sobre la transición holandesa desde las *manors* a los mercados pasando por las ciudades, véase B. J. P. van Bavel, *Manors and Markets: Economy and Society in the Low Countries, 500-1600* (Oxford, 2010); y Oscar Gelderblom, *Cities of Commerce: The Instituional Foundations of Trade in the Low Countries, 1260-1650* (Princeton, NJ, 2013). Para otros países, véanse las obras enumeradas en el capítulo 6.

La historia de la población de principios de la Europa moderna está contenida certeramente en Michael W. Flinn, *The European Demographic System, 1500-1820* (Baltimore, 1981), que también se caracteriza por su excelente bibliografía. La emigración en Europa y a ultramar se trata en Nicholas Canny, ed., *Europeans on the Move: Studies on European Migration, 1500-1800* (Oxford, 1994). E. A. Wrigley y R. S. Schofield, *The Population History of England, 1541-1871* (Londres, 1981), es un análisis detallado, con una metodología original. Las interrelaciones entre población y agricultura se abordan en Ester Boserup, *The Conditions of Agricultural Growth: The Economics of Agrarian Change under Population Pressure* (Londres, 1965) (que no se limita a la Europa del principio de la Edad Moderna), y B. H. Slicher van Bath, *Agrarian History of Western Europe*, ya citado.

Otros aspectos de la agricultura y la vida rural se estudian en Ann Kussmaul, *A General View of the Rural Economy of England, 1538-1840* (Nueva York, 1990); John Chartres y David Hey (eds.), *English Rural Society, 1500-1800* (Cambridge, 1990) y en *European Peasants and Their Markets: Essays in Agrarian Economic History*, editado por William N. Parker y Eric L. Jones (Princeton, NJ, 1975). Jan de Vries, *The Dutch Rural Economy in the Golden Age, 1500-1700* (New Haven, CT, 1974), es un modelo en su clase. Jerome Blum presenta la vida agrícola en el este de Europa de forma maravillosamente detallada en su *Lord and Peasant in Russia from the Ninth to the Nineteenth Century* (Princeton, NJ, 1961), especialmente en los capítulos 8-14, dedicados a los siglos XVI y XVII. En *The End of the Old Order in Rural Europe* (Princeton, NJ, 1978), el mismo autor aborda la transición a la moderna sociedad de clases.

La bibliografía sobre las exploraciones y descubrimientos es vasta y ha quedado notablemente ampliada con motivo del V centenario del descubrimiento de América. Un ejemplo es *Columbus and the Age of Discovery* (Nueva York, 1991), un volumen lujosamente ilustrado y una serie de televisión de Zvi Dor-Ner. *The Career and Legend of Vasco da Gama* de Sanjay Subrahmanyam (Cambridge, 1998) trata del rival portugués de Colón. J. H. Parry nos ofrece mayor detalle en *The Age of Reconnaissance: Discovery, Exploration, and Settlement, 1450-1650* (Cleveland, 1963). *The Great Explorers:The European Discovery of America* (Oxford, 1978), de Samuel Eliot Morison, es un grueso resumen de su obra en dos volúmenes *The European Discovery of America*, y es especialmente bueno en lo que se refiere a la personalidad de los exploradores. Kirkpatrick Sale traza un retrato nada complaciente en *The Conquest of Paradise: Christopher Columbus and the Columbian Legacy* (Nueva York, 1990). También dos libros de Alfred W. Crosby adoptan una perspectiva sombría respecto a las consecuencias de los descubrimientos: *The Columbus Exchange: Biological and Cultural Consecuences of 1492* (Westport, CT, 1972) y *Ecological Imperialism: The Biological Expansion of Europe, 900-1900* (Cambridge, 1986).

En el X Congreso Internacional de Historia Económica los especialistas examinaron las consecuencias «para Europa» de los descubrimientos en Hans Pohl, ed., *The European Discovery of the World and its Economic Effects on Pre-industrial Society, 1500-1800* (Stuttgart, 1990). Centrándose en el comercio de esclavos que surgió, Philip Curtin, *The World and the*

West: The European Challenge and the Overseas Response in the Age of Empire (Cambridge y Nueva York, 2000), analiza las ramificaciones del llamado «comercio triangular». El papel de Portugal se detalla en Christopher Bell, *Portugal and the Quest for the Indies* (Nueva York, 1974); y C. R. Boxer, *Four Centuries of Portuguese Expansion, 1415-1825:A Succinct Survey* (Berkeley y Los Ángeles, 1969), que es precisamente lo que su subtítulo indica, un estudio sucinto; Carlo M. Cipolla, *Guns and Sails in the Early Phase of European Expansion* (Londres, 1965), es un ejercicio estimulante y penetrante de dictamen histórico.

El *locus classicus* de la llamada revolución de los precios es Earl J. Hamilton, *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650* (Cambridge, MA, 1934; reed., Nueva York, 1965), aunque el artículo «American Treasure and the Rise of the Capitalism», *Economica*, 9 (noviembre, 1929): 338-357, del mismo autor, es a la vez más breve y preciso. Una práctica compilación de críticas a las tesis hamiltonianas desde diferentes puntos de vista es *The Price Revolution in Sixteenth-Century England* (Londres, 1971), editado por Peter H. Ramsey. Las implicaciones globales del comercio de la plata desde Perú y Japón a China a través de los comerciantes europeos son cubiertas en Dennis Flynn y Arturo Giraldez (eds.), *China and the Birth of Globalization in the 16th Century* (Farnham, RU, 2010). Los capítulos escritos por varios expertos sobre los sistemas monetarios de todo el mundo, en John Munro (ed.), *Money in the Pre-Industrial World: Bullion, Debasements, and Coin Substitutes* (Londres, 2012), aportan una perspectiva global.

Entre las obras que abordan el comercio y la organización comercial en el principio de la Edad Moderna, el estudio definitivo sobre el ascenso y la caída de Amberes es Herman van der Wee, *The Growth of the Antwerp Market and the European Economy* (3 vols., La Haya, 1963). Ralph David, *The Rise of the English Shipping Industry in the Seventeenth Centuries* (Londres, 1962), relaciona los problemas comerciales con los de transporte. Douglas R. Bisson, *The Merchant Adventurers of England: The Company of the Crown, 1474-1564* (Newark, DE, 1993), es una historia al día de la compañía, haciendo énfasis en sus relaciones con el Estado. Philip D. Curtin, *The Atlantic Slave Trade: A Census* (Londres, 1969), es la obra definitiva sobre esa inusual rama del comercio. David Eltis, *The Rise of African Slavery in the Americas* (Cambridge y Nueva York, 1999), es ahora la mejor historia económica del comercio de esclavos, mientras que Stanley Egerman, Robert Paquette y Seymour Drescher, eds., *Slavery* (Nueva York y Oxford, 2001), ha compilado un excelente texto sobre ese tema. En la bibliografía del capítulo 6 se encontrarán más estudios sobre el comercio. Para la industria, John Hatcher, *The History of the British Coal Industry, volume I, Before 1700* (Oxford y Nueva York, 1993), ha sustituido al clásico de J. U. Nef, *The Rise of the Bristish Coal Industry* (2 vols., Londres, 1932). Thomas M. Safley y Leonard N. Rosenband (eds.), *The Workplace before the Factory: Artisans and Proletarians* (Ithaca, NY, 1993), ponen de relieve la experiencia y complejidad de la manufactura de la época anterior a la fábrica, mientras que Myron P. Gutman, *Toward the Modern economy: Early Industry in Europe, 1500-1800* (Nueva York, 1988), Maxine Berg, *The Age of Manufactures, 1700-1820* (Londres, 1985) y Jordan Goodman y Katrina Honeyman, *Gainful Pursuits: The Making of Industrial Europe, 1600-1914* (Londres, 1988), examinan la transición hacia la industria moderna.

Otros trabajos más antiguos sobre el principio de la Edad Moderna que pueden aún recomendarse son: George Unwin, *Industrial Organization in the Sixteenth and Seventeeh Centuries* (1904; reed., Londres, 1957); Richard Ehrengberg, *Capital and Finance in the Age of the Renaissane:A Study of the Fuggers and Their Connections* (1928; reed., Nueva York, 1963 y

1985).

Capítulo 6. Nacionalismo económico e imperialismo

El énfasis que Victor Liberman pone sobre los efectos globales del cambio climático al finalizar el Óptimo Climático Medieval en el siglo XIV es brillantemente sostenido en el siglo XVII por Geoffrey Parker, *Global Crisis: War, Climate Change and Catastrophe in the Seventeenth Century* (New Haven, CT, 2013). La obra clásica de Eli F. Heckscher, *Mercantilism* (2.ª ed. en inglés, Londres, 1965), es todavía el punto de partida de cualquier estudio de política económica del principio de la Edad Moderna. El libro editado por D. C. Coleman, *Revisions in Mercantilism* (Londres, 1969), contiene una colección de críticas (y defensas) a las ideas de Heckscher. También debería consultarse la obra magistral de Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Oxford, 1954), especialmente el capítulo 7 de la Parte II. Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000* (Nueva York, 1987), contiene una tesis estimulante que abarca un gran período. James D. Tracy (ed.), *The Rise of Merchant Empires: Longdistance Trade in the Early Modern World, 1350-1750* y *The Political Economy of Merchant Empires* (2 vols., Cambridge y Nueva York, 1990-1991), dan una visión panorámica.

Resulta más útil estudiar la naturaleza y consecuencias de las distintas políticas económicas si tomamos cada país individual como base de referencia, pero una buena visión general del contexto europeo en lo referente al comercio la proporciona Karl Gunnar Persson, *An Economic History of Europe: Knowledge, Institutions, and Growth, 600 to the Present* (2.ª ed., Cambridge, 2015). Para España, lo mejor es empezar con Jaime Vicens Vives, *Historia económica de España* (Barcelona, Vicens-Vives, 1987) (véanse especialmente los capítulos 23-31 de la Parte IV). David Ringrose, *Madrid and the Spanish Economy, 1560-1850* (Berkeley y Los Ángeles, 1983), presenta una sugestiva hipótesis sobre las razones del largo estancamiento económico de España, que actualiza en *Spain, Europe, and the «Spanish Miracle», 1700-1900* (Cambridge, 1999). Richard Herr, *Rural Change and Royal Finances in Spain at the End of Old Regime* (Berkeley, 1989), es una obra maestra. Julius Klein, *The Mesta: A Study in Spanish Economic History, 1273-1836* (Cambridge, MA, 1920), solo recientemente ha sido desplazado por Carla Rahn Phillips y Warren D. Phillips, Jr., *Spain's Golden Fleece: Wool Production and the Wool Trade from the Middle Ages to the Nineteenth Century* (Baltimore, 1997). La obra de C. H. Harings, *Trade and Navigation Between Spain and the Indies in the Time of the Habsburgs* (Cambridge, MA, 1918), aún puede recomendarse. Debemos al mismo autor *The Spanish Empire in America* (Nueva York, 1947). Regina Grafe, *Distant Tyranny: Markets, Power, and Backwardness in Spain, 1650-1800* (Princeton, NJ, 2012), proporciona un más amable retrato del proyecto imperial español. Enrique Tandeter, *Coercion and Markets: Silver Mining in Colonial Potosi, 1692-1826* (Albuquerque, NM, 1993), es un análisis completo y sistemático sobre ese tema importante.

Herbert C. Klein, *The American Finances of the Spanish Empire: Royal Income and Expenditures in Colonial Mexico, Peru, and Bolivia, 1680-1809* (Albuquerque, NM, 1998), es el estudio definitivo del Imperio español hasta su desmembramiento. Su libro, *The Atlantic Slave Trade (New Approaches to he Americas)* (Cambridge, 1999), también debería consultarse. Peter Bakewell, *A History of Latin America: Empires and Sequels, 1450-1930* (Blackwell, 2000), es

un libro de texto general pero con buena cobertura de los aspectos económicos de los imperios español y portugués en Latinoamérica. Para más detalles sobre el desarrollo industrial del México colonial, véase Richard J. Salvucci, *Textiles and Capitalism in Mexico: An Economic History of the Obrajes, 1539-1840* (Princeton, NJ, 1987). Stanley Egerman y Kenneth L. Sokoloff, *Economic Development in the Americas Since 1500: Endowments and Institutions* (Cambridge, 2012), muestra la diversidad de respuestas al capitalismo europeo en las dos Américas.

Para Portugal, el mejor relato es C. R. Boxer, *The Portuguese Seaborne Empire, 1415-1825* (Nueva York, 1969). Véanse también C. R. Boxer, *The Dutch in Brazil, 1624-1654* (Oxford, 1957) y los capítulos sobre el tema en la *Cambridge History of Latin America.* Sanjay Subrahmanyam, *The Portuguese Empire in Asia, 1500-1700: A Political and Economic History* (Londres y Nueva York, 1993) describe el ascenso y caída del dominio portugués del comercio asiático.

Hermann Kellenbenz, en *The Rise of the European Economy,* ya citado, hace mucho hincapié en el papel del Estado. Todavía más lo hace Hans Rosenberg, *Bureaucracy, Aristocracy, and Autocracy: The Prussian Experience, 1660-1815* (Cambridge, MA, 1958). Ambos autores son auténticos maestros en sus materias, al igual que Eli F. Heckscher, el autor del famoso *Mercantilismo,* cuya *An Economic History of Sweden* (Cambridge, MA, 1954), es una versión abreviada del original sueco en cuatro volúmenes. Para Italia, además de los libros de Lane, *Venice: A Maritime Republic,* ya mencionado y *Venice and History: The Collected Papers of Frederic C. Lane* (Baltimore, 1966), están Brian Pullan (ed.), *Crisis and Change in the Venetian Economy in the Sixteenth and Seventeenth Centuries* (Londres, 1968), y Domenico Sella, *Crisis and Continuity: The Economy of Spanish Lombardy in the Seventeenth Century* (Cambridge, MA, 1979). Marjolein t'Hart, *Making of a Bourgeois State: War, Politics and Finance During the Dutch Revolt* (Manchester, 1993), es una autoridad sobre los orígenes de la nación-estado holandesa.

El papel del Estado en la economía francesa está bien documentado gracias a la trilogía de Charles W. Cole, *French Mercantilist Doctrine before Colbert* (Nueva York, 1931), *Colbert and a Century of French Mercantilism* (2 vols., Nueva York, 1939) y *French Mercantilism, 1683-1700* (Nueva York, 1943). El inconveniente es que la concepción que Cole tiene del mercantilismo era bastante convencional. Un buen antídoto es Martin Wolfe, *The Fiscal System of Renaissance France* (New Haven, 1972). Warren C. Scoville, *The Persecution of the Huguenots and French Economic Development, 1680-1720* (Berkeley y Los Ángeles, 1960), ofrece también otra visión diferente del papel del gobierno francés, igual que J. F. Bosher, *French Finances, 1770-1795: From Business to Bureaucracy* (Cambridge, 1970). Entre las obras recientes sobre los experimentos financieros franceses que deberían consultarse están Antoin E. Murphy, *John Law: Economic Theorist and Policy Maker* (Oxford, 1997); y Philip Hoffman, Gilles Postel-Vinay y Jean-Laurent Rosenthal, *Priceless Markets: The Political Economy of Credit in Paris, 1660-1870* (Chicago y Londres, 2000). *The Identity of France* (2 vols., Nueva York, 1990), de Ferdinand Braudel, obra maestra definitiva inconclusa de un gran historiador, trata mucho más que la simple economía y cubre un período mucho más largo que otras obras aquí mencionadas, pero también merece ser citada.

Kristof Glamann, *Dutch-Asiatic Trade, 1620-1740* (Copenhage y La Haya, 1958), es el mejor trabajo en inglés sobre la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, pero ahora está disponible una historia general en tres volúmenes a cargo de un equipo de historiadores

holandeses, J. R. Rruijn, F. S. Gaastra y I. Schöffer, *Dutch-Asiatic Shipping in the 17th and 18th Centuries* (La Haya, 1979-1987). El primer volumen se ocupa de la historia general, y los dos últimos detallan cada uno de los viajes de ida y vuelta de las flotas holandesas. Femme Gaastra, *The Dutch East India Company: Expansion and Decline* (Zutphen, Países Bajos, 2003), es la historia general de la más grande sociedad anónima del mundo en su época, mientras que J. P. de Korte, *De Jaarlijkse Financiele Vertenwoording in de VOC* (Ámsterdam, 1983), cubre sus cuentas financieras. John E. Wills, Jr., en *Pepper, Guns and Parleys: The Dutch East India Company and China, 1622-1681* (Cambridge, MA, 1974), y Om Prakash, en *The Dutch East India Company and the Economy of Bengal, 1630-1720* (Princeton, 1985), abordan diversos aspectos de las actividades de la Compañía en Asia igual que los dos volúmenes de K. N. Chaudhuri mencionados en la bibliografía del capítulo 4. El impacto de la política comercial europea sobre las fortunas de India es el tema de *Why Europe Grew Rich and Asia Did Not: Global Economic Divergence, 1600-1850,* de Parsannan Parthasarathi (Nueva York, 2011).

Episodios específicos se tratan en: J. D. Gould, *The Great Debasement: Currency and Economy in Mid-Tudor England* (Oxford, 1970); Astrid Friis, *Alderman Cockayne's Project and the Cloth Trade* (Londres, 1927), bueno a pesar de su antigüedad, y L. A. Harper, *The English Navigation Laws* (Nueva York, 1939). Joan Thirsk, *Economic Policy and Projects: The Development of Consumer Society in Early Modern England* (Oxford, 1978), es brillante. Un complemento útil es *The Preindustrial Consumer in England and America* (Nueva York, 1990), de Carole Shammas.

Capítulo 7. El nacimiento de la industria moderna

La bibliografía sobre la llamada revolución industrial es extensísima y aumenta sin cesar. Gran parte de ella (sobre todo libros) está recogida en *British Economic and Social History: A Bibliographical Guide,* compilada por W. H. Chaloner y R. C. Richardson (Manchester, 1976). La última revisión, que quita importancia al papel de la ciencia básica en la adopción de nueva tecnología, es Robert C. Allen, *The British Industrial Revolution in Global Perspective* (Cambridge, 2009). Leandro Prados de la Escosura (ed.), *Exceptionalism and Industrialisation: Britain and Its European Rivals, 1688-1815* (Cambridge, 2011), presenta varios argumentos de por qué Gran Bretaña, y no uno de sus competidores europeos, se convirtió en la primera nación industrial. Lo que viene a continuación es muy selectivo, se limita a unas obras generales clásicas y a otras elegidas por su afortunado estilo o ideas fundamentales.

Referencia básica es la obra de B. R. Mitchell en colaboración con Phyllis Deane, *Abstract of British Historical Statistics* (Cambridge, 1962), y B. R. Mitchell y H. G. Jones, *Second Abstract of British Historical Statistics* (Cambridge, 1971). El *Atlas of Industrializing Britain, 1780-1914,* editado por John Langton y R. J. Morris (Londres, 1986), resulta extremadamente útil para hacerse cargo del aspecto espacial de la industrialización. Algo similar ocurre con *The Archaeology of the Industrial Revolution,* editado por Brian Bracegirdle (Londres, 1973), con abundantes ilustraciones, que permiten al estudiante visualizar la tecnología del principio de la industrialización.

La literatura sobre la protoindustrialización está resumida por Franklin Mendels en «Protoindustrialization: Theory and Reality», en Octavo Congreso de Historia Económica Internacional, Budapest 1982, *«A» Themes,* pp. 69-107. Si el artículo fuese difícil de localizar,

inténtese buscar, también de Franklin Mendels, «Proto-industrialization: The First Phase of the Industrialization Process», *Journal of Economic History,* 32 (marzo, 1972): 241-261, en el que se dio por primera vez definición explícita al término, luego modificada. Véase también Peter Kriedte *et al., Industrialization before Industrialization* (Cambridge, 1981). Para un punto de vista escéptico, véase Sheilah Ogilvie y Markus Cernan, *European Proto-Industrialization, an Introductory Handbook* (Cambridge, 1996), que sentó las bases para la obra posterior de Ogilvie, *State Corporatism and Proto-Industry: The Württemberg Black Forest, 1580-1797* (Cambridge, 2006).

Un texto reciente con la penetración y habilidad de los cliométricos es *The Economic History of Britain Since 1700,* editado por Roderick Floud, Jane Humphries y Paul Johnson (2 vols., 2.ª ed., Cambridge, 2014). El primer volumen abarca 1700-1870. Otro texto clásico es Peter Mathias, *The First Industrial Nation:An Economic History of Britain, 1700-1914* (2.ª ed., Londres, 1983), reeditado muchas veces y disponible en edición Kindle desde 2011. Véase también, del mismo autor, *The Transformation of England* (Londres, 1979), que se centra en el siglo XVIII.

La mejor sinopsis breve de la aparición de la industria moderna en Gran Bretaña es probablemente aún T. S. Ashton, *The Industrial Revolution, 1760-1830* (Oxford, 1948). Véase también, del mismo autor, *An Economic History of England: the 18th Century* (Londres, 1955) y *Economic Fluctuations in England, 1700-1800* (Oxford, 1959). Para cubrir el período 1750-1850 tenemos el libro de Phyllis Deane, *The First Industrial Revolution* (2.ª ed., Cambridge, 1979), que está basado en parte en su obra con W. A. Cole, *British Economic Growth, 1688-1959* (2.ª ed., Cambridge, 1967), campo en el que fueron los primeros en trabajar. N. F. R. Crafts, *British Economic Growth During the Industrial Revolution* (Oxford, 1985), critica los cálculos y estimaciones de Deane y Cole; este libro tiene también interés para los temas del capítulo 9. Una cómoda recopilación de las obras elaboradas por destacados eruditos tras la Segunda Guerra Mundial son los volúmenes 2 y 3 de Julian Hoppit y E. A. Wrigley, eds., *The Industrial Revolution in Britain* (Oxford, 1994).

The First Industrialists, de François Crouzet (Cambridge, 1985), investiga los orígenes sociales de los pioneros de la industria moderna y llega a la conclusión de que «una gran mayoría» provino de las clases medias. Ese enorme y ambiguo grupo es el tema de Peter Earle, *The Making of the English Middle Class: Business, Society and Family Life in London, 1600-1730* (Berkeley y Los Ángeles, 1989). ¿Quién estaba por debajo de las clases medias? John F. C. Harrison responde a la pregunta en *The Common People: A History from the Norman Conquest to the Present* (Londres, 1984); aunque desborda el siglo XVIII, no deja de ser muy recomendable. Adrian Randall, *Before the Luddites: Custom, Community, and Machinery in the English Woolen Industry, 1776-1809* (Cambridge y Nueva York, 1991), es un estudio sobre la industria pionera inglesa antes de su mecanización generalizada. Jane Rendall, *Women in an Industrialising Society: England, 1750-1880* (Oxford, 1990), examina los diversos papeles de la mujer durante el proceso de industrialización. Deborah Valenze, *The First Industrial Woman* (Oxford, 1994), trata un tema similar. Sidney Pollard, *The Genesis of Modern Management: A Study of the Industrial Revolution in Great Britain* (Londres, 1965), investiga los problemas de dirección de las primeras grandes empresas industriales. S. D. Chapman, *The Cotton Industry in the Industrial Revolution* («Studies», Londres, 1972), es un buen resumen de un gran número de obras sobre la industria más importante de la época. *The Arkwrights: Spinners of Fortune,* de R. S. Fitton (Nueva York, 1989), es la obra definitiva sobre Richard Arkwright y su familia. Clark Nardinelli,

en *Child Labor in the Industrial Revolution* (Bloomington, IN, 1990), discute la habitual asunción de la *explotación* generalizada infantil que caracterizó a la época. Jane Humphries, *Childhood and Child Labour in the British Industrial Revolution* (Cambridge, 2010), da una resonante refutación, respaldada por amplias autobiografías de trabajadores de los siglos XVIII y XIX.

La «cuestión del nivel de vida» en la industrialización británica ha sido uno de los temas de más encendido debate desde la década de 1830. *The Standard of Living in Britain in the Industrial Revolution,* editado por Arthur J. Taylor (Londres, 1975), presenta opiniones desde todos los lados. Jeffrey G. Williamson, en *Did British Capitalism Breed Inequality?* (Boston, 1985), utiliza métodos cliométricos para argumentar que el nivel de vida de los trabajadores británicos se elevó pero que la distribución de la renta se volvió más desigual hasta mediados del siglo XX. Empleando medidas biométricas, Roderick Floud y Richard Steckel, en su revisado volumen *Health and Welfare During Industrialization* (Chicago, 1997), hallan la corroboración de que la desigualdad subió y luego se moderó en el Reino Unido y en Estados Unidos con la industrialización (urbanización).

J. D. Chambers y G. E. Mingay, *The Agricultural Revolution, 1750-1880* (Londres, 1966), es la obra clásica sobre los problemas de la agricultura en las primeras fases de la industrialización británica. E. L. Jones, *Agriculture and the Industrial Revolution* (Oxford, 1974), es una madura reflexión sobre el mismo tema hecha por el propio historiador. Un enfoque revisionista con sustancial evidencia cuantitativa y análisis económico es el de Robert C. Allen, *Enclosure and the Yeoman: The Agricultural Development of the South Midlands, 1450-1850* (Nueva York y Oxford, 1992). Mark Overton, *Agricultural Revolution in England: The Transformation of the Agrarian Economy, 1500-1850* (Cambridge, 1990), ofrece la mejor panorámica sobre el tema.

Los capítulos iniciales de P. S. Bagwell, *The Transportation Revolution from 1770* (Nueva York, 1974); T. C. Barker y C. I. Savage, *An Economic History of Transport in Britain* (3.ª ed. rev., Londres, 1974), y H. J. Dyos y D. H. Aldcroft, *British Transport:An Economic Survey from the Seventeenth Century to the Twentieth* (Londres, 1969), contienen panorámicas generales sobre el papel del transporte en las primeras fases de la industrialización británica. Las siguientes obras tratan de forma admirable otros temas más especializados: W. A. Albert, *The Turnpike Road System of England, 1663-1844* (Cambridge, 1972). A. R. B. Haldane, *New Ways Through the Glens* (Londres, 1962), sobre la construcción de carreteras en las Tierras Altas de Escocia; J. R. Ward, *The Finance of Canal Building in Eighteenth Century England* (Oxford, 1974), y T. S. Willan, *The English Coasting Trade, 1600-1750* (1938; reed. con nuevo prefacio, Londres, 1967).

R. D. Richards, *The Early History of Banking in England* (1929; reed., Londres, 1958) estudia los problemas financieros de los siglos XVII y XVIII. P. G. M. Dickson, *The Financial Revolution in England:A Study in the Development of Public Credit, 1688-1756* (Londres, 1967), invita a comparar las historias financieras de Francia —por ejemplo, J. F. Bosher, *French Finances, 1770-1795: From Business to Bureaucracy* (Cambridge, 1970); y Phillip T. Hoffman, Jean-Laurent Rosenthal y Gilles Postel-Vinay, *Priceless Markets: The Political Economy of Credit in Paris: 1660-1870* (Chicago, 2000)— y otros países europeos para entender el éxito militar y económico de Gran Bretaña en el siglo XVIII. L. S. Pressnell, *Country Banking in the Industrial Revolution* (Oxford, 1956), ayuda también a comprender este éxito, mientras que François Crouzet (ed.), *Capital Formation in the Industrial Revolution* («Debates», Londres, 1972), demuestra por qué la formación de capital no fue un obstáculo fundamental para el crecimiento

económico en el siglo XVIII. Larry Neal, *The Rise of Finance Capitalism: International Capital Markets in the Age of Reason* (Cambridge, 1990), es un estudio modélico sobre historia económica y financiera que expone la íntima relación entre los mercados de capitales de Ámsterdam y Londres. Sir John Clapham, *The Bank of England: A History,* vol. I (Cambridge, 1944), es una versión autorizada de la historia del banco, escrita por un gran historiador, que cubre un período que va desde su fundación en 1694 hasta las Guerras Napoleónicas. La historia precedente del banco público de Ámsterdam, que estimuló la fundación del Banco de Inglaterra, es Lucien Gillard, *La Banque d'Amsterdam et la Florin Européen* (París, 2004). Con motivo del tricentenario del Banco de Inglaterra, la historia escrita por Forrest Capie, C. A. E. Goodhart y Stanley Fischer, *The Future of Central Banking, The Tercentenary Symposium of the Bank of England* (Cambridge y Nueva York, 1994), es una obra de referencia. Angela Redish, *Bimetallism: An Economic and Historical Analysis* (Cambridge y Nueva York, 2000), abarca los experimentos monetarios de Europa en el siglo XVIII hasta la difusión del patrón oro en 1880.

Capítulo 8. La economía global se enfrenta al capitalismo británico

B. R. Mitchell, *International Historical Statistics: Europe*, *1750-1988* (3.ª ed., Nueva York, 1992), cubre ampliamente la necesidad de datos cuantitativos. Deben acompañarlo *Abstract of British Historical Statistics* (Cambridge, 1988), del mismo autor. También ha compilado datos sobre otros continentes en *International Historical Statistics: Africa, Asia and Oceania, 1750-2000* (Nueva York, 2003) e *International Historical Statistics: the Americas*, *1750-2000* (5.ª ed., Nueva York, 2003). *Historical Statistics of the United States: Millennial Edition* (Cambridge y Nueva York, 2006), editado por Susan Carter y muchos otros, está generalmente disponible en internet. *The Dictionary of Statistics,* recopilado por Michael G. Mulhall (4.ª ed., Londres, 1899; reed., Detroit, 1969), contiene una mezcolanza de datos cuantitativos sobre una serie de temas en todo el mundo, pero, si se utilizan, debe ser con cautela por la poca información que proporciona respecto a fuentes o métodos. El Departamento de Comercio Estadounidense (U.S. Departament of Commerce) ha publicado también *Long Term Economic Growth*, *1860-1965* (Washington, 1966); en la Parte IV se establecen ciertas comparaciones internacionales. Una publicación similar británica es C. H. Feinstein, *Statistical Tables of National Income, Expenditure and Output of the U. K., 1855-1965* (Cambridge, 1966). Este trabajo lo complementan C. H. Feinstein y Sidney Pollard, eds., en *Studies in Capital Formation in the United Kingdom, 1750-1920* (Oxford y Nueva York). El periódico *The Economist* publicó *One Hundred Years of Economic Statistics* (Nueva York y Oxford, 1989), donde figuran los principales indicadores de nueve países de la OCDE.

W. S. y E. S. Woytinsky presentan los datos básicos sobre la población en *World Population and Production* (Nueva York, 1953). E. A. Wrigley, *Industrial Growth and Population Change: A Regional Study of the Coalfield Areas of North-West Europe in the Later Nineteenth Century* (Cambridge, 1961), por otra parte, es un original estudio de la historia demográfica de la cuenca carbonífera de Austrasia, obra continuada por Michael Haines, *Fertility and Occupation: Population Patterns in Industrialization* (Nueva York, 1979). N. J. G. Pounds y W. N. Parker ponen de relieve el papel de los recursos en la industrialización del siglo XIX, en *Coal and Steel in Western Europe* (Londres, 1957), y el primero de los autores anteriores también en *The Ruhr:A Study in Historical and Economic Geography* (Londres, 1952).

Ya se mencionaron antes en esta bibliografía varias obras generales relacionadas con la agricultura; las correspondientes a países específicos aparecieron en los capítulos 9 y 10. E. L. Jones, *The Development of English Agriculture, 1815-1873* («Studies», Londres, 1968), es un práctico estudio de un período importante de la agricultura inglesa. David Grigg, *The Transformation of Agriculture in the West* (Oxford, 1992), trata de manera más amplia de Europa occidental en su conjunto y es muy recomendable como resumen conciso y legible. M. W. Rossiter, *The Emergence of Agricultural Science: Justus Liebig and the Americas, 1840-1880* (New Haven, CT, 1925), versa sobre un tema al que pocas veces se le ha concedido la atención que merece y del que también se ocupan Alan L. Olmstead y Paul W. Rhode en *Creating Abundance: Biological Innovation and American Agricultural Development* (Cambridge, 2008).

Economics in the Long View, editado por Charles P. Kindleberger y Guido di Tella (3 vols., Londres, 1982), es una recopilación de ensayos en honor de W. W. Rostow y contiene muchos artículos de interés sobre los siglos XIX y XX. Rostow es uno de los historiadores de la economía más célebre de la segunda mitad del siglo XX, aunque en los últimos años su influencia ha disminuido. Entre sus muchas obras, hay algunas relacionadas con este capítulo y los siguientes: *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto* (Cambridge, 1960; 2.ª ed., 1972), es la más famosa; *The Process of Economic Growth* (Oxford, 1952; 3.ª ed., 1991), más teórica que histórica, y *The World Economy: History and Prospect* (Austin y Londres, 1978), su obra magna. *The Economics of Take-Off into Sustained Growth* (Nueva York, 1963), son las actas de sesiones de unas conferencias de la International Economic Association, editadas, a propuesta de la asociación, por Rostow, y allí pueden encontrarse críticas y una defensa.

Alexander Gerschenkron ha sido otro historiador económico del tercer cuarto del siglo XX cuyas opiniones sobre el desarrollo económico en el siglo XIX tuvieron en su momento mucha influencia. Las expresó principalmente en ensayos: *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays* (Cambridge, MA, 1962) y *Continuity in History and Other Essays* (Cambridge, MA, 1968). *Patterns of European Industrialization: The Nineteenth Century*, editado por Richard Sylla y Gianni Toniolo (Londres y Nueva York, 1991), contiene artículos de exalumnos de Gerschenkron y de algunos de sus críticos. Hay otro par de libros de texto de nivel avanzado que pueden resultar útiles para los temas de este capítulo y los siguientes; se trata de Alan S. Milward y S. B. Saul, *The Economic Development of Continental Europe, 1780-1870* (Londres, 1973) y *The Development of the Economies of Continental Europe, 1850-1914* (Cambridge, MA, 1977). Sidney Pollard, *Typology of Industrialization Processes in the Nineteenth Century* (Chur, Suiza, 1990), es un breve resumen de los principales países europeos, Estados Unidos y Japón. *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View*, de Angus Maddison (Oxford, 1991), es una obra dinámica con una extensa exposición de la economía mundial de las dos últimas décadas. Véase también del mismo autor: *Phases of Capitalist Development* (Oxford y Nueva York, 1982).

The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present, de David Landes (Cambridge, 1969), es mucho más que una mera historia de la tecnología industrial, ya que relaciona el cambio tecnológico con los cambios económicos, institucionales y políticos generales de los dos últimos siglos. *Favorites of Fortune: Technology, Growth, and Economic Development Since the Industrial Revolution*, editado por Patrice Higonnet, David Landes y Henry Rosovsky (Cambridge, MA, 1993), es una colección de artículos de prestigiosos especialistas. A. G. Kenwood y A. L. Lougheed, *Technological Diffusion and Industrialization Before 1914* (Londres, 1982), se centra en un ámbito de menor

amplitud. Ian Inkster, *Science and Technology in History: An Approach to Industrial Development* (New Brunswick, NJ, 1991), hace hincapié en la importancia de la difusión internacional, del mismo modo que David J. Jeremy, ed., *International Techonolgy Transfer: Europe, Japan, and the U.S.A, 1700-1914* (Aldershot, Reino Unido, 1991), que incluye estudios de casos concretos por especialistas en la materia. *The Economics of Technological Change,* editado por Nathan Rosenberg (Baltimore, 1971), es una compilación de artículos de importancia que abarcan todos los aspectos del tema. André Millard, en *Edison and the Business of Innovation* (Baltimore, 1990), profundiza en el nuevo fenómeno del inventor profesional.

Capítulo 9. Las instituciones se ajustan (o no) al crecimiento económico moderno

Institutional Change and American Economic Growth, de Lance E. Davis y Douglass C. North (Cambridge, 1971), es una obra fundamental sobre las interrelaciones de las instituciones y el cambio económico. *The State and Economic Growth,* editado por H. G. Aitken (Nueva York, 1959), lo componen los artículos presentados en una conferencia del Social Science Research Council sobre ese tema; la mayoría de ellos tratan del siglo XIX. Bishop C. Hunt, *The Development of the Business Corporation in England, 1800-1867* (Cambridge, MA, 1936); Charles E. Freedeman, *Joint-Stock Enterprise in France, 1807-1867: From Privileged Company to Modern Corporation* (Chapel Hill, 1979); y Alfred D. Chandler, Jr., *Strategy and Structure: Chapters in the History of Industrial Enterprise* (Cambridge, MA, 1962), detallan el desarrollo de formas modernas de empresa en tres importantes países. Freedeman también escribió *The Triumph of Corporate Capitalism in France, 1867-1914* (Rochester, NY, 1993); y Chandler también es autor de otras dos obras de gran importancia sobre la organización de los negocios: *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge, MA, 1977) y *Scale and Scope: Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge, MA, 1990). Leslie Hannah, *The Rise of the Corporate Economy* (2.ª ed., Londres y Nueva York, 1983), se ocupa básicamente del Reino Unido en el siglo XX, pero Mira T. Wilkins (ed.), *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996* (Nueva York y Oxford, 1999), abarca un ámbito mucho mayor.

El capítulo sobre Bélgica, en Rondo Cameron, *et al., Banking in the Early Stages of Industrialization,* da más detalle sobre la contribución del sistema bancario belga a la industrialización. Herman van der Wee y Jan Blomme, eds., han reunido los mejores estudios en inglés en *The Economic Development of Belgium Since 1870,* parte de la serie Edward Elgar sobre el desarrollo económico de Europa a partir de 1870.

Helmut Boehme, *An Introduction to the Social and Economic History of Germany: Political and Economic Change in the Nineteenth and Twentieth Centuries* (Oxford, 1978), es una panorámica breve, escrita por un historiador alemán «revisionista». Gustav Stolper *et al., The German Economy, 1870 to the Present* (Nueva York, 1967), es la traducción actualizada de la obra de un famoso economista alemán antinazi. W. O. Henderson, *The Zollverein* (Londres, 1939; reed. 1959), es, por desgracia, el único estudio de esa institución en inglés al que puede calificarse de completo. Martin Kitchen, *The Political Economy of Germany, 1815-1914* (Londres, 1978), es una historia vigorosa pero algo simple. Knut Borchardt, *Perspectives on Modern German Economic History and Policy* (Cambridge, 1991), es una colección de artículos de un destacado historiador de la economía alemán. W. J. Mommsen presenta una perspectiva comparada en *Britain and Germany, 1800-1914: Two Development Paths Toward Industrial Society* (Londres, 1986).

Dos libros muy diferentes tratan de mostrar las interrelaciones de recursos, tecnología e

instituciones: Nathan Rosenberg y L. E. Birdzell, Jr., *How the West Grew Rich: The Economic Transformations of the Industrial World* (Nueva York, 1986); y Rondo Cameron, *France and the Economic Development of Europe, 1800-1914* (Princeton, NJ, 1961).

Education and Economic Development, editado por C. Arnold Anderson y Mary Jean Bowman (Chicago, 1965), fue un estudio pionero de este tema. *Literacy and Development in the West,* de Carlo M. Cipolla (Harmondsworth, RU, 1969), es sucinto y completo. Una interesante y reciente contribución es Gabriel Tortella (ed.), *Education and Economic Development Since the Industrial Revolution* (Valencia, España, 1990). *Education, Technology and Industrial Performance in Europe, 1850-1939,* editado por Robert Fox y Anna Guagnini (Cambridge, 1993), es un excelente estudio comparativo que incluye Italia, España, Bélgica y Suecia, junto con los «Tres Grandes» y Estados Unidos.

El papel del gobierno, o del Estado, se aborda con más o menos acierto en casi todas las obras generales o colectivas. El volumen VIII de la *Cambridge Economic History* está dedicado enteramente al desarrollo de políticas sociales y económicas en las economías industriales. [«The Development of Economic and Social Policies»]. Aitken, *The State and Economic Growth,* Taylor, *Laissez-faire and State Intervention in Nineteeth-Century Britain,* y Coats, *The Classical Economists and Economic Policy,* ya han sido citados. Manfred D. Jankowski, *Public Policy in Industrial Growth: The Case of Ruhr Mining Region, 1776-1865* (Nueva York, 1977), versa sobre la transición del *Direktionsprinzip* al *Inspektionsprinzip.*

Capítulo 10. Las economías europeas se ajustan (o no) al crecimiento económico moderno

British Economic Growth, 1865-1973, de R. C. O. Mathews, C. H. Feinstein y J. C. Odling-Smee (Oxford, 1982), es el resumen casi definitivo de más de un siglo de historia económica. Roy A. Church, *The Great Victorian Boom, 1850-1873* («Studies», Londres, 1975), trata el tema de forma breve y viva. Dolido por cierta crítica hostil, el autor organizó una conferencia sobre *The Dynamics of Victorian Business: Problems and Perspectives to the 1870s* (Londres, 1980), cuyos participantes aportaron sucintos estudios sobre las industrias principales que fueron editados por Church. Esta edición apareció demasiado tarde como para ser incluida en el conciso estudio de P. L. Payne, *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century* («Studies», Londres, 1974), pero otra conferencia aportó otro volumen con diferente enfoque —el cliométrico—; *Essays on a Mature Economy: Britain after 1840,* editado por Donald McCloskey (ahora se encuentra bajo el nombre de Deirdre McCloskey) (Londres, 1971), en el que la mayor parte de los autores valoraron positivamente a los empresarios británicos. McCloskey ha publicado también unos cuantos ensayos propios, bajo el título *Enterprise and Trade in Victorian Britain* (Londres, 1981), en los que llega a la conclusión de que la economía (y los empresarios) británicos de finales del siglo XIX lo hicieron tan bien como cabría esperar. Su conclusión ha sido ampliamente contestada por (entre otros) un historiador económico británico, M. W. Kirby, en *The Decline of British Economic Power Since 1870* (Londres, 1981), y por un historiador intelectual estadounidense, Martin J. Wiener, en *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850-1980* (Cambridge, 1981). El último libro fue objeto de una conferencia especial cuyos resultados se recogen en *British Culture and Economic Decline,* editado por Bruce Collins y Keith Robbins (Londres, 1990). David Cannadine trata un tema relacionado en su *The Decline and Fall of the British Aristocracy* (New Haven y Londres, 1990), deliciosamente escrito pero

extenso (más de 800 páginas). Aland Sked, *Britain's Decline: Problems and Perspectives* (Oxford, 1987) aborda el tema con gran cautela, mientras que *Britain's Prime and Britain's Decline: The British Economy, 1870-1914*, de Sidney Pollard (Nueva York, 1989), es más rotundo. *New Perspectives on the Late Victorian Economy: Essays in Quantitative Economic History, 1860-1914*, editado por James Foreman-Peck (Cambridge, 1991), es una vuelta al método de análisis cliométrico. *Business Enterprise in Modern Britain: From the Eighteenth to the Twentieth Century,* editado por Maurice W. Kirby y Mary B. Rose (Londres, 1994), es un buen libro de texto reciente. En *The Origins of Railway Enterprise: the Stockton and Darlington Railway, 1821-1863* (Cambridge, 1993), Kirby ha llevado a cabo la historia definitiva de un ferrocarril pionero.

La mayoría de los lectores de este libro están ya familiarizados al menos con las líneas generales de la historia económica americana. En vista de la gran cantidad de obras sobre el tema, resulta más práctico mencionar solo algunas de carácter general y remitir a los lectores a ellas y a sus bibliografías. La referencia clásica son los tres volúmenes de la *Cambridge Economic History of the Unites States,* editado por Stanley L. Engerman y Robert E. Gallman (vol. 1, *The Colonial Era;* vol. 2, *The Long Nineteenth Century;* vol. 3, *The Twentieth Century;* Cambridge, 2000). Entre los mejores manuales de reciente aparición están Gary M. Walton y Hugh Rockoff, *American Economic History* (12.ª ed., Mason, OH, 2014); Jeremey Atack y Peter Passell, *A New Economic View of American History: From Colonial Times to 1940* (2.ª ed., Nueva York, 1994); y Jonathan Hugues y Louis Cain, *American Economic History* (8.ª ed., 2010). Algo más antiguo, pero valioso por la diversidad de autores (¡doce en total!) es Lance E. Davis *et al.*, *American Economic Growth: An Economist's History of the United States* (Nueva York, 1972). Dos libros escritos teniendo en mente a los lectores británicos son A. W. Coats y R. M. Robertson (eds.), *Essays in American Economic History* (Londres, 1969), y Peter Temin, *Causal Factors in American Economic Growth in the Nineteenth Century* («Studies», Londres, 1975), con una selección bibliográfica excelente. William Cronon, *Nature's Metropolis: Chicago and the Great West* (Nueva Yor, 1991), es un notable ejemplo reciente de historia urbana. Marc Egnal, *Divergent Paths: How Culture and Institutions Have Shaped North American Growth* (Nueva York y Oxford, 1996), incorpora el Canadá francés al estudio comparativo del crecimiento entre las regiones de América del Norte.

François Caron, *An Economic History of Modern France* (Nueva York, 1979), es un buen libro mal traducido. Guy P. Palmade, *French Capitalism in the Nineteenth Century* (Newton Abbot, 1972), aunque quizá no sea tan bueno, tuvo más suerte con su traductor (Graeme Holmes), quien también aporta una larga y útil introducción sobre «The Study of Entrepreneurship in Nineteenth-Century France». Patrick O'Brien y Caglar Keyder inauguraron una nueva era en la historiografía económica de Francia al publicar *Economic Growth in Britain and France, 1780-1914: Two Paths to the Twentieh Century* (Londres, 1978), al sostener que la transición a la sociedad industrial fue «más humana y quizá no menos eficaz» en Francia que en Inglaterra. En cambio, C. P. Kindleberger, en *Economic Growth in France and Britain, 1851-1950* (Cambridge, MA, 1964), aceptó la opinión convencional e intentó explicarla. En fecha más reciente, François Crouzet ha argumentado la superioridad británica en *Britain Ascendant: Comparative Studies in Franco-British Economic History* (Cambridge, 1990). Un análisis cliométrico del crecimiento francés en el siglo XIX puede hallarse en Maurice Lévy-Leboyer y François Bourguignon, *The French Economy in the Nineteenth Century: An Essay in Econometric Analysis* (Cambridge, 1990).

La agricultura siguió siendo a lo largo del siglo XIX el sector más importante de la economía francesa. Algunas investigaciones al respecto son: L. M. Goreux, *Agricultural Productivity and Economic Development in France, 1852-1950* (Nueva York, 1977); W. H. Newell, *Population Change and Agricultural Development in Nineteenth Century France* (Nueva York, 1977), y Roger Price, *The Modernization of Rural France:Communications Networks and Agricultural Market Structures in Nineteenth Century France* (Nueva York, 1983). L. A. Loubere aborda el estudio de una rama de la agricultura bastante especial en *The Red and the White: The History of Wine in France and Italy in the Nineteenth Century* (Albany, 1978), y *The Wine Revolution in France: The Twentieth Century* (Princeton, NJ, 1990).

E. C. Carter *et al.* (eds.), *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth and Twentieh Century France* (Baltimore, 1976), y J. M. Laux, *In First Gear: The French Automobile Industry to 1914* (Liverpool, 1976), demuestran aspectos dinámicos poco conocidos del empresariado francés. Michael S. Smith, *Tariff Reform in France, 1860-1900* (Ithaca, NY, 1980), sitúa en su justo punto la actitud proteccionista de los empresarios franceses, la cual ha sido tergiversada a menudo. Cameron, *France and the Economic Development of Europe*, presenta ejemplos de empresas francesas en el extranjero. Val R. Lorwin, *The French Labor Movement* (Cambridge, MA, 1954), trata el movimiento obrero con una disposición favorable, pero ecuánimemente. Las obras siguientes abordan otros aspectos del movimiento obrero: M. P. Hanagan, *The Logic of Solidarity: Artisans and Industrial Workers in Three French Towns, 1871-1914* (Urbana, IL, 1980); E. C. Shorter y Charles Tilly, *Strikes in France, 1830-1968* (Cambridge, 1974), y Peter N. Stearns, *Paths to Authority: The Middle Class and the Industrial Labor Force in France, 1820-1848* (Urbana, IL, 1978).

La relativa escasez de libros en inglés sobre la historia económica de Bélgica implica que hay que basarse en artículos de revista y capítulos, o pasajes, de obras de mayor alcance. Se puede obtener una buena perspectiva en los capítulos dedicados a Bélgica en Milward y Saul, *The Economic Development of Continental Europe, 1780-1870* y *The Development of the Economies of Continental Europe, 1850-1914* (Bélgica aparece emparejada con Suiza en el primero de ellos, y con Holanda en el segundo). Jan Craeybeckx, «The Beginning of the Industrial Revolution in Belgium», en Cameron (ed.), *Essays in French Economic History*, proporciona información sobre el período francés y el capítulo XI de Cameron, *France and the Economic Development of Europe*, ofrece un estudio general que pone el acento especialmente en la contribución de los empresarios, el capital y los ingenieros franceses.

La Edward Elgar Publishing Company ha hecho un gran favor a la historia económica al publicar una serie de volúmenes que contienen artículos de revista reeditados y otras misceláneas sobre *The Economic Development of Modern Europe Since 1870*. Los volúmenes que ya han aparecido se ocupan de Francia (2 vols., ed. François Crouzet), Austria (ed. Herbert Matis), Dinamarca y Noruega (ed. Karl Gunnar Persson) e Irlanda (2 vols. ed. Cormac O'Grada). Cabe esperar que haya otros. Cormac O'Grada también ha escrito de forma amplia sobre la hambruna irlandesa y sus consecuencias económicas hasta el presente en diversos libros, entre ellos, *Ireland: A New Economic History, 1780-1939* (Nueva York y Oxford, 1995); *The Great Irish Famine* (Cambridge y Nueva York, 1995); *A Rocky Road: The Irish Economy Since Independence* (Manchester, 1998); y *Ireland Before and After the Famine: Explorations in Economic History, 1800-1925* (2.ª ed., Manchester, 1993).

Capítulo 11. El crecimiento de la economía mundial, 1848-1914

Dos libros de texto relativamente breves que abordan el tema de este capítulo con mayor detalle son William Ashworth, *A Short History of the International Economy Since 1850* (4.ª ed., Londres, 1987), y A. G. Kenwood y A. L. Lougheed, *The Growth of International Economy, 1820-2000* (4.ª ed., Londres, 1999). Un análisis aún más detallado puede encontrarse en James Foreman-Peck, *A History of the World Economy: International Economic Relations Since 1850* (Londres, 1983), que contiene también explicaciones teóricas. Charles P. Kindleberger, *World Economic Primacy: 1500-1990* (Nueva York y Oxford, 1996), da una amplia visión general de los cambios en la ley del más fuerte internacional bajo influencia europea.

Charles P. Kindleberger realiza en *Economic Response: Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth* (Cambridge, MA, 1978) un relato fascinante de la abolición de las Leyes del Cereal y de muchos otros aspectos del comercio internacional del siglo XIX. Lucy Brown, *The Board of Trade and the Free Trade Movement, 1830-1842* (Oxford, 1958) y William D. Grampp, *The Manchester School of Economics* (Chicago, 1960), abordan otros aspectos de la derogación de esta ley. Para un estudio del siglo en su conjunto, véase A. H. Imlah, *Economic Elements in the Pax Britannica: Studies in British Foreign Trade in the Nineteenth Century* (Cambridge, MA, 1958). El análisis económico de los efectos de la revocación se trata en Kevin O’Rourke y Jeffrey G. Williamson, *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy* (Cambridge, MA, y Londres, 2000), como son los aspectos más grandes de la política de aranceles, las mejoras en el transporte y la migración.

La mejor fuente para el estudio del tratado de Cobden-Chevalier sigue siendo A. L. Dunham, *The Anglo-French Treaty of Commerce of 1860 and the Progress of the Industrial Revolution in France* (Ann Arbor, MI, 1930). Para un tratamiento más conciso e inteligible del tema, consúltese Marcel Rist, «A French Experiment with Free Trade: The Treaty of 1860», en Cameron (ed.), *Essays in French Economic History*. Ivo N. Lambi narra la experiencia alemana en *Free Trade and Protection in Germany, 1868-1879* (Wiesbaden, 1963). Otros aspectos de la experiencia francesa están hábilmente documentados en Michael S. Smith, *Tariff Reform in France, 1860-1900* (Ithaca, NY, 1980). Respecto a la británica, véase S. B. Saul, *Studies in British Overseas Trade, 1870-1914* (Liverpool, 1960). Las tendencias generales han sido investigadas por W. Arthur Lewis en *Growth and Fluctuations, 1870-1913* (Londres, 1978) y, con mayor brevedad, por S. B. Saul, en *The Myth of the Great Depression, 1873-1896* (Londres, 1969).

Una buena introducción al patrón oro puede ser P. T. Ellsworth, *The International Economy: Its Structure and Operation* (3.ª ed., Nueva York, 1964). Barry Eichengreen y Marc Flandreau (eds.), *The Gold Standard in Theory and History* (2.ª ed., Londres, 1997), constituye una sabia selección de artículos que cubren todos los aspectos del tema. Investigación más detallada es la de Arthur I. Bloomfield, *Monetary Policy under the International Gold Standard, 1880-1914* (Nueva York, 1959). Peter H. Lindert, *Key Currencies and Gold, 1900-1913* (Princeton, 1969), es un breve estudio sobre el tema. Giulio Gallarotti, *The Anatomy of an International Monetary Regime: The Classical Gold Standard, 1880-1914* (Nueva York y Oxford, 1995), ofrece una asombrosa visión general de los aspectos políticos y económicos del patrón oro. Anders Ögren y Lars Fredrik Øksendal (eds.), *The Gold Standard Peripheries: Monetary Policy, Adjustement and Flexibility in a Global Setting* (Basingstoke, 2012), trata de la variedad de respuestas por parte de países más pequeños a las acciones emprendidas por las principales potencias

industriales.

Charles P. Kindleberger, *A Financial History of Western Europe* (Londres, 1984), es un compendio informativo de diversos temas presentados de forma deliciosa —el dinero, la banca, las finanzas públicas y privadas— principalmente durante los siglos XIX y XX. *Keynesianism vs. Monetarism and Other Essays in Financial History* (Londres, 1985) es otra recopilación de ensayos repletos de ingenio y sabiduría obra del mismo prolífico autor. Rondo Cameron *et al.*, *Banking in the Early Stages of Industrialization* (Oxford, 1967), es un estudio comparativo de Inglaterra, Escocia, Francia, Bélgica, Alemania, Rusia y Japón. Rondo Cameron (ed.), *Banking and Economic Development: Some Lessons of History* (Oxford, 1972), contiene capítulos sobre Austria, Italia, España, Serbia, Japón y Estados Unidos. *International Banking, 1870-1914,* editado por Rondo Cameron y V. I. Bovykin (Nueva York, 1991), es una sustanciosa colección de estudios sobre casos concretos de todas las áreas mundiales. *Banks as Multinationals,* editado por Geoffrey Jones (Londres y Nueva York, 1990) fue objeto de una conferencia organizada por el editor. Jones ha escrito también *British Multinational Banking, 1830-1990* (Oxford, 1993), de impresionante amplitud y ejecución. Para el caso de Gran Bretaña, véase, además de lo anterior: C. A. E. Goodhart, *The Business of Banking, 1891-1914* (Londres, 1972). Para Alemania, Richard Tilly, *Financial Institutions and Industrialization in the Rhineland, 1815-1870* (Madison, 1966); Udo E. G. Heyn, *Private Banking and Industrialization: The Case of Frankfurt am Main, 1825-1875* (Nueva York, 1981); y Caroline Fohlin, *Finance Capitalism and Germany's Rise to Industrial Power* (Cambridge, 2007). Para otros países, véase Richard Rudolph, *Banking and Industrialization in Austria-Hungary* (Cambridge, 1976); Olle Gasslander, *History of Stockholms Enskilda Bank to 1914* (Estocolmo, 1962), y K. G. Hildebrand, *Banking in a Growing Economy: Svenska Haldelsbanken since 1871* (Estocolmo, 1971; traducción abreviada de una obra mucho más extensa en sueco). Sobre el importante tema de las finanzas industriales, véase P. L. Cottrell, *Industrial Finance, 1830-1914: The Finance and Organization of English Manufacturing Industry* (Londres, 1980); véase también *Financing Industrialization,* recopilación de artículos de revista seleccionados y editados por Rondo Cameron (Cheltenham, Reino Unido, 1992). Forrest Capie y Alan Webber cuantifican el desarrollo de la banca británica en *A Monetary History of the United Kingdom, 1870-1982* (Londres, 1985).

Las estadísticas de migración para el siglo XIX y antes están siendo constantemente revisadas y reevaluadas. El último esfuerzo es Timothy Hatton y Jeffrey G. Williamson, *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact* (Nueva York y y Oxford, 1998). Una sucinta visión general la aporta Dudley Baines, *Emigration from Europe, 1815-1930* (Cambridge y Nueva York, 1995). Brinley Thomas, *Migration and Economic Growth: A Study of Great Britain and the Atlantic Economy* (Cambridge, 1954), es un clásico, reeditado y ampliado en 1973, y criticado en lo que respecta a los movimientos migratorios desde Inglaterra y Gales por Dudley Baines en *Migration in a Mature Economy: Emigration and Internal Migration in England and Wales, 1861-1900* (Cambridge, 1985). Charlotte Erickson, *American Industry and the European Immigrant, 1860-1855* (Cambridge, MA, 1957), fue la primera en explorar en las listas de pasajeros para analizar los flujos migratorios. Ella resume su vida dedicada a la investigación en *Leaving England: Essays on British Emigration in the Nineteenth Century* (Ithaca, NY, 1994).

Una de las primeras obras sobre la inversión exterior fue Herbert Feis, *Europe, the World's Banker, 1870-1914* (New Haven, CT, 1930; reed. 1965); sus estadísticas necesitan revisión, pero aún resulta una lectura interesante. Michael Edelstein, *Overseas Investment in the Age of High*

Imperialism: The United Kingdom, 1850-1914 (Nueva York, 1982), elaboraba las causas y consecuencias de la inversión exterior para el Reino Unido. Más recientemente, Irving Stone, *The Global Export of Capital from Great Britain, 1865-1914: A Statistical Survey* (Nueva York, 1999), aporta una visión general completa y cuantitativa.

Una visión de conjunto, no solo referido a la inversión, sino también a la emigración, al comercio y a la difusión de la tecnología, es William Woodruff, *Impact of Western Man:A Study of Europe's Role in the World Economy, 1750-1960* (Nueva York, 1967). La experiencia británica como nación acreedora se resume en P. L. Cottrell, *British Overseas Investment in the Nineteenth Century* (Londres, 1975) y se detallan algunas incidencias en A. R. Hall (ed.), *The Export of Capital from Britain, 1870-1914* (Londres, 1968). La experiencia de Estados Unidos como prestatario ha sido objeto de un tratamiento definitivo en Mira Wilkins, *The History of Foreign Investment in the United States to 1914* (Cambridge, MA, 1989). Para Francia, véase Cameron, *France and the Economic Development of Europe*. Los cálculos y estimaciones realizados en todas las obras anteriores se critican en D. C. M. Platt, *Foreign Finance in Continental Europe and the USA, 1815-1870* (Londres, 1984) y *Britain's Investments Overseas on the Eve of the First World War: The Use and Abuse of Numbers* (Londres, 1986), y luego son defendidos por Charles Feinstein en el volumen 2 de Floud y McCloskey, *Economic History of Britain*.

Capítulo 12. La expansión del desarrollo en Europa, 1848-1914

Los lectores de francés o alemán apreciarán la obra de Jean-François Bergier, *Die Wirtschaftsgeschichte der Schweiz: Von den Anfangen bis zur Gegenwart* (Zúrich y Colonia, 1983), también disponible en francés con el título de *Histoire économique de la Suisse* (Lausana y París, 1984), pero los demás tendrán que contentarse con leer la breve sinopsis que de Bergier se hace en «Trade and Transport in Swiss Economic History», en Cameron (ed.), *Essays in French Economic History*, que aborda más la época moderna que el siglo XIX, o con entresacar de otras obras, como los capítulos al respecto en Cameron, *France and the Economic Development of Europe* (para información sobre la banca y los ferrocarriles), y Hohenberg, *Chemicals in Western Europe* (para la industria química). Una grata excepción es Eric Schiff, *Industrialization without National Patents: The Netherlands (1869-1912); Switzerland (1850-1907)* (Princeton, 1971), que llega a la conclusión de que para las pequeñas economías abiertas, los sistemas de patentes no resultaron de capital importancia. En 1991, en la celebración de VII centenario de la Confederación Suiza, Jean-François Bergier y muchos otros publicaron, en inglés, francés y alemán, un semipopular *1291-1991: The Swiss Economy, A Trilogy* (St. Sulpice, Suiza, 1991).

Los lectores de inglés tienen algo más de suerte con la historia económica de los Países Bajos que con la de Suiza. J. L. van Zanden, *The Rise and Decline of Holland's Economy: Merchant Capitalism and the Labour Market* (Manchester y Nueva York, 1993); y J. L. van Zanden y Arthur van Riel, *Strictures of Inheritance: The Dutch Economy in the Nineteenth Century* (Princeton, NJ, 2004), son buenos sitios para empezar. R. T. Griffiths, *Industrial Retardation in the Netherlands, 1830-1850* (La Haya, 1979), es tal vez demasiado pesimista, pero una visión de conjunto más amplia la aporta Michael J. Wintle, *An Economic and Social History of the Netherlands, 1800-1920: Demographic, Economic, and Social Transition* (Cambridge y Nueva

York, 2000). Puede hallarse una útil historia comercial de los Países Bajos en los dos primeros volúmenes de Charles Wilson, *The History of Unilever* (Londres, 1954); P. J. Bouman, *Philips of Eindhoven* (Londres, 1958); o en los dos primeros tomos de Frederick C. Gerretson, *History of the Royal Dutch* (Leiden, 1953-1958). El Netherlands Economic History Archive inició en 1989 la publicación en inglés de una nueva revista, *Economic and Social History in the Netherlands.*

La literatura en inglés sobre Escandinavia es mucho más abundante y de gran calidad. Además de los excelentes estudios de Karl-Gustaf Hildebrand en el volumen VI de la *Cambridge Economic History,* Lennart Jörberg en el tomo 4 de la *Fontana Economic History* y Milward y Saul en *The Economic Development of Continental Europe,* existe una serie de trabajos monográficos y de carácter general, entre ellos Jorberg, *Growth and Fluctuations of Swedish Industry, 1869-1912* (Estocolmo, 1961); Sima Lieberman, *The Industrialization of Norway, 1800-1920* (Oslo, 1970), y Svend Aage Hansen, *Early Industrialisation in Denmark* (Copenhague, 1970). Puede encontrarse en todos ellos más información bibliográfica sobre Escandinavia. La industria finlandesa es el tema de dos obras de Timo Myllyntaus: *Finnish Industry in Transition, 1885-1920: Responding to Technological Challenges* (Helsinki, 1989) y *The Gatecrashing Apprentice: Industrialising Finland as an Adopter of New Technology* (Helsinki, 1990). Riitta Hjerppe, *The Finnish Economy, 1860-1985: Growth and Structural Change* (Helsinki, 1989), es un estudio definitivo al estilo de Kuznets.

Hasta hace poco había escasez de buenos estudios en cualquier idioma sobre el desarrollo económico del Imperio austro-húngaro, o imperio de los Habsburgo, pero varias aportaciones de gran calidad han contribuido a llenar la laguna que existía, sobre todo en inglés. Indudablemente el mejor es David S. Good, *The Economic Rise of the Habsburg Empire, 1750-1914* (Berkeley y Los Ángeles, 1984). Otras obras que pueden parangonarse con ella son John Kolmos, *The Habsburg Monarchy as a Customs Union: Economic Development in Austria-Hungary in the Nineteenth Century* (Princeton, 1983), y Thomas Huertas, *Economic Growth and Economic Policy in a Multinational Setting* (Nueva York, 1977). Kolmos ha editado asimismo una recopilación de ensayos, escritos principalmente por investigadores más jóvenes de diversas nacionalidades: *Economic Development in the Habsburg Monarchy in the Nineteenth Century* (Nueva York, 1983). Una obra de más envergadura es *Economic Development of East-Central Europe in the 19th and 20th Centuries* (Nueva York, 1974), de dos eminentes historiadores económicos húngaros, Ivan T. Berend y Gyorgy Ranki, que estudia el imperio de los Habsburgo junto al este de Alemania, Polonia y los antiguos territorios balcánicos del Imperio otomano. Berend y Ranki han aportado asimismo *Hungary: A Century of Economic Development* (Nueva York, 1974). Entre otras obras más antiguas que aún merecen ser citadas se encuentra Jerome Blum, *Noble Landowners and Agriculture in Austria, 1815-1848* (Baltimore, 1948). El libro de Charles Issawi, *The Fertile Crescent, 1800-1914: A Documentary Economic History* (Nueva York y Oxford, 1988), cubre la historia del siglo XIX del Imperio otomano.

Para Rusia, un buen punto de partida es el de M. E. Falkus, *The Industrialization of Russia, 1700-1914* (Londres 1972). William L. Blackwell, *The Beginnings of Russian Industrialization, 1800-1860* (Princeton, 1968), es un sólido relato global de la industrialización rusa hasta poco antes de la Emancipación. La historia continúa en Theodore von Laue, *Sergel Witte and the Industrialization of Rusia* (Nueva York, 1963). Paul R. Gregory, *Russian National Income, 1885-1913* (Cambridge, 1982), es de fundamental importancia, al igual que su libro *Before Command: An Economic History of Russia from Emancipation to the First Five-Year Plan* (Princeton, NJ, 1994). Olga Crisp, *Studies in the Russian Economy Before 1914* (Londres, 1976),

es una compilación de ensayos propios que abordan todos los aspectos de la economía, desde el campesinado hasta las finanzas públicas; el primero de ellos, «The Pattern of Industrialization in Russia, 1700-1914», resulta especialmente digno de mención. *Russian Economic History: The Nineteenth Century*, de Arcadius Kahan, editado por Roger Weiss (Chicago, 1989), es también una colección de artículos de un prestigioso especialista. John P. McKay, *Pioneers for Profit: Foreign Entrepreneurship and Russian Industrialization, 1885-1913* (Chicago, 1970), es especialmente esclarecedor respecto al papel desempañado por los empresarios extranjeros. *The Corporation Under Russian Law, 1800-1917: A Study in Tsarist Economic Policy*, de Thomas C. Owen (Cambridge, 1991), da algunas claves sobre el escaso dinamismo de los empresarios rusos. Theodore H. Friedgut, en *Inzovka and Revolution,* vol. I, *Life and Work in Russia's Donbas, 1869-1924* (Princeton, 1989), es una crónica sobre el crecimiento de la región minera y metalúrgica más vasta de Rusia. En *Road to Power: The Trans-Siberian Railroad and the Colonization of Asian Russia, 1850-1917* (Ithaca, NY, 1991), Steven G. Marks llega a la conclusión de que el *Transiberiano* fue construido más por razones políticas que económicas. Jacob Metzer, *Some Economic Aspects of Railroad Development in Tsarist Russia* (Nueva York, 1977), calcula no obstante los ahorros sociales. *The Conquest of a Continent: Siberia and the Russians*, de W. Bruce Lincoln (Nueva York, 1994), es una crónica panorámica desde la Antigüedad hasta el presente. Sobre la agricultura rusa, que tanta importancia tuvo en el siglo XIX, hay que destacar las siguientes obras: Blum, *Lord and Peasant*,W. S. Vucinich (ed.), *The Peasant in Nineteenth Century Russia* (Stanford, 1968); y Esther Kingston-Mann y Timothy Mixter (eds.), *Peasant Economy, Culture, and Politics in European Russia, 1800-1921* (Princeton, NJ, 1991). Christine D. Worobec, *Peasant Russia: Familiy and Community in the Post-Emancipation Period* (Princeton, NJ, 1991); y Tracy Dennison, *The Institutional Framework of Russian Serfdom* (Cambridge, 2011), son lecturas ahora obligadas.

Capítulo 13. La expansión del desarrollo más allá de Europa, 1848-1914

La bibliografía en inglés sobre la historia y el desarrollo económico de Japón, que antes era minúscula, es ahora abundante. Una primera incursión fue William W. Lockwood, *The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868-1938* (Princeton, NJ, 1954). Aunque es todavía valioso, ha sido superado en cuanto a datos cuantitativos por Takafusa Nakamura, *Economic Growth in Prewar Japan*, traducido por Robert A. Feldman (New Haven, CT, 1983). El mismo autor ha publicado, en colaboración con Bernard R. G. Grace, una obra menos extensa y tanto más digerible *Economic Development of Modern Japan* (Tokio, 1985). El más reciente libro de texto para una visión general del desarrollo japonés desde 1603 hasta el final del siglo XX es David Flath, *The Japanese Economy* (Nueva York y Oxford, 2000). Susan B. Hanley y Kozo Yamamura aportan un excelente análisis del período pre-Meiji en *Economic and Demographic Change in Preindustrial Japan, 1600-1868* (Princeton, 1977). Kazushi Ohkawa y Henry Rosovsky, *Japanese Economic Growth: Trend Acceleration in the Twentieth Century* (Stanford y Londres, 1973), aunque primordialmente trata el siglo XX, tiene una excelente introducción sobre el período Meiji. Allen C. Kelley y Jeffrey G. Williams, *Lessons from Japanese Development: An Analytical Economic History* (Chicago, 1974), es un ejercicio de historia cliométrica que falsea los hechos. Tessa Morris-Suzuki, *The Techonological Transformation of Japan: From the Seventeenth to the Twenty-First Century* (Cambridge, 1994),

es una relevante contribución aplicable a siglos anteriores, como indica el subtítulo. Michio Morishima es un distinguido matemático y economista japonés que cambió temporalmente las matemáticas por la historia y la sociología; en *Why Has Japan «Succeeded»? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge, 1982) asegura que el éxito económico de su país se debe a la singular ideología japonesa.

Carl A. Trocki, *Opium and Empire: Chinese Society in Colonial Singapore, 1800-1910* (Ithaca, 1990), documenta la diáspora china. Loren Brandt, *Commercialization and Agricultural Development: Central and Eastern China, 1870-1937* (Cambridge y Nueva York, 1989), trata de la respuesta china a la expansión del comercio exterior, demoliendo de forma efectiva el mito maltusiano perpetuado por historiadores anteriores. Philip C. C. Huang, *The Peasant Family and Rural Development in the Yantse Delta, 1350-1988* (Standford, 1990), es una cumplida panorámica de la pobreza china. Kenneth Pomeranz sentó las bases para su positiva visión de los logros económicos chinos y las perturbaciones causadas por el comercio obligado en The *Making of a Hinterland: State, Society, and Economy in Inland North China, 1853-1937* (Berkeley y Los Ángeles, 1993).Thomas Rawski y Lillian Li (eds.), *Chinese History in Economic Perspective* (Berkeley, 1992), reunió los mejores trabajos disponibles sobre China en ese momento.

El volumen 2 de la *Cambridge Economic History of India* (Cambridge, 1983), editado por Dharma Kumar y Meghnad Desai, abarca el período 1751-1970. *The Economy of Modern India, 1860-1970,* de B. R. Tomlinson (Cambridge, 1993), es una contribución reciente muy destacable. Colin Newbury, *The Diamond Ring: Business, Politics, and Precious Stones in South Africa, 1867-1947* (Nueva York, 1989), saca a la luz un brillante escándalo. Isaria N. Kimambo, *Penetration and Protest in Tanzania: The Impact of the World Economy on the Pare, 1860-1960* (Athens, OH, 1991), aporta una visión africana del impacto del comercio sobre África. John Iliffe, *Africans: The History of a Continent* (2.ª ed., Cambridge, 2007), sigue siendo el estudio clásico.

Victor Bulmer-Thomas, *The Economic History of Latin America Since Independence* (Cambridge, 1994), es un manual reciente fiable. Bulmer-Thomas, John Coastworth, Roberto Cortes-Conde (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America* abarca *The Colonial Era and the Short Nineteenth Century* en el volumen 1 (Cambridge, 2005) y *The Long Twentieth Century* en el volumen 2 (Cambridge, 2006). Rory Miller, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries* (Londres, 1993), es una buena referencia para todas las facetas de esa relación. Hilda Sábato, *Agrarian Capitalism and the World Market: Buenos Aires in the Pastoral Age, 1840-1890* (Alburquerque, 1991), expone el tema con un principio prometedor y una continuación decepcionante. Las interesantes extravagancias de la historia económica de Argentina son cuantificadas por Gerardo della Paolera y Alan M. Taylor, *A New Economic History of Argentina* (Cambridge, 2011). Marshall C. Eakin, *British Enterprise in Brazil: The St. John del Rey Mining Company and the Morro Velho Gold Mine, 1830-1960* (Durham, NC, 1990), es una buena historia comercial de una empresa europea en Iberoamérica. Paul J. Dosal, *Doing Business with Dictators: A Political History of United Fruit in Guatemala, 1899-1944* (Wilmington, DE, 1993), es la historia minuciosa y objetiva de la actuación de una importante corporación norteamericana en una «república bananera».

Libros y artículos sobre el imperialismo los hay a cientos. El mejor con diferencia para complementar la breve mención hecha en la presente obra es P. J. Cain y A. G. Hopkins, *British Imperialism: Innovation and Expansion, 1688-1914* (Londres y Nueva York, 1993), que

desplazó al anterior trabajo de D. K. Fieldhouse, *Economics and Empire, 1830-1914* (Ithaca, NY, 1973). Henri Brunschwieg, *French Colonialism, 1871-1914* (Nueva York, 1966), demuestra la importancia del nacionalismo para explicar la expansión imperialista de Francia. Daniel Headrick, en *The Tools of Empire: Technology and European Imperialism in the Nineteenth Century* (Oxford, 1981), argumenta a favor del determinismo tecnológico; véase también, del mismo autor: *The Tentacles of Progress: Technology Transfer in the Age of Imperialism, 1850-1940* (Oxford, 1988). V. I. Lenin, *Imperialism, the Highest Stage of Capitalism* (1916, numerosas ediciones), es el texto marxista clásico. Un buen antídoto es Lance E. Davis y Robert A. Huttenback, *Mammon and the Pursuit of Empire: The Economics of British Imperialism* (Cambridge, 1988; existe edición abreviada). David Landes, *Bankers and Pashas: International Finance and Economic Imperialism in Egypt* (Londres, 1958), se lee como una novela.

La reacción global en vísperas de la Primera Guerra Mundial es un tema desarrollado en Kevin O'Rourke y Jeffrey G. Williamson, *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy* (Cambridge, MA, y Londres, 2000); y en Jeffrey G. Williamson, *Trade and Poverty: When the Thirld World Fell Behind* (Cambridge, MA, 2011). La variedad de respuestas políticas son analizadas en Ronald Rogowski, *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments* (Princeton, NJ, 1989).

Capítulo 14. La desintegración económica internacional, 1914-1945

Direct and Indirect Costs of the Great War, de E. L. Bogart (Oxford, 1919), representó un primer intento de medir los costes de la Primera Guerra Mundial, realizado por un famoso economista estadounidense. A su famoso colega británico A. L. Bowley le llevó más tiempo el cálculo: *Some Economic Consequences of the Great War* (Londres, 1930). Los historiadores económicos cuantitativos Stephen Broadberry y Mark Harrison refinaron estos intentos previos en su volumen revisado *The Economics of World War I* (Cambridge, 2005); en *The Economics of World War II: Six Great Powers in International Comparison* (Cambridge, 1998), Mark Harrison estableció una comparación semejante para la Segunda Guerra Mundial. El parecer de los historiadores está representado en J. M. Cooper, *Causes and Consequences of World War I* (Londres, 1975), y Gerd Hardach, *The First World War, 1914-1918* (Londres, 1977). Charles Gilbert detalla la financiación estadounidense en *American Financing of World War I* (Greenwood, CT, 1970). Avner Offer, *The First World War: An Agrarian Interpretation* (Nueva York y Oxford, 1989), presenta una positiva evaluación de los efectos del bloqueo naval sobre la población alemana, sugiriendo por qué la autosuficiencia agrícola se convirtió en una prioridad europea en el siglo XX. Niall Ferguson, *The Pity of War* (Nueva York, 1999), argumenta que la Primera Guerra Mundial no solo fue brutal para Gran Bretaña, sino absurda. Con motivo del centenario del estallido de la guerra, han aparecido más libros excelentes.

Pese a haber sido escrito con grandes prisas y mayor pasión, J. M. Keynes, *The Economic Consequences of the Peace* (Londres, 1919), es un documento histórico que aún resulta agradable de leer. Etienne Mantoux, *The Carthaginian Peace, or the Economic Consequences of Mr. Keynes* (Nueva York, 1946), fue escrito con igual o mayor fervor por un joven francés que murió en la Segunda Guerra Mundial. Una especie de reconciliación de ambos puntos de vista puede ser el capítulo 16 de Kindleberger, *Financial History of Western Europe.* Un importante estudio de la década de 1920 en Europa es Charles S. Maier, *Recasting Bourgeois Europe:*

Stabilization in France, Germany, and Italy in the Decade after World War I (Princeton, 1975). Una obra de importancia similar, aunque con título erróneo, es Steven A. Schuker, *The End of French Predominance in Europe: The Financial Crisis of 1924 and the Adoption of the Dawes Plan* (Chapel Hill, NC, 1976). Otros aspectos económicos del acuerdo de paz se abordan en el estudio general de la década de 1920 de Dereck H. Aldcroft, *From Versailles to Wall Street, 1919-1929* (Londres, 1977). Anne Orde ha examinado *British Policy and European Reconstruction after the First World War* (Cambridge y Nueva York, 1990). Las desastrosas consecuencias de la insistencia de Woodrow Wilson en la autodeterminación nacional como el determinante de las fronteras nacionales y la ciudadanía nacional tras la Primera Guerra Mundial son analizadas en Claudena Skran, *Refugees in Interwar Europe: The Emergence of a Regime* (Oxford, 1995).

Una visión general actualizada de las cuestiones económicas de toda Europa la aportan Charles Feinstein, Peter Temin y Gianni Toniolo (eds.), *The European Economy Between the Wars* (Nueva York y Oxford, 1997). De los muchos estudios sobre la hiperinflación en Alemania, el más reciente y mejor es Carl-Ludwig Holtfrerich, *The German Inflation, 1914-1923: Causes and Effects in International Perspective* (Berlín, 1986). Las consecuencias de la inflación en la importante industria siderúrgica se detallan en Gerald D. Feldman, *Iron and Steel in the German Inflation, 1916-1923* (Princeton, 1977). Feldman ha escrito también el imponente y exhaustivo *The Great Disorder: Politics, Economics and Society in the German Inflation, 1914-1924* (Nueva York y Oxford, 1993). Theo Balderston, *The Origins and Course of the German Economic Crisis: November 1923 to May 1932* (Berlín, 1993), es excelente para los especialistas aunque difícil para principiantes. Harold James, *The German Slump: Politics and Economics, 1924-1936* (Oxford, 1986), es una mejor lectura.

El mejor relato de la década de 1930, o al menos el más fácil de leer, es Charles P. Kindleberger, *The World in Depression, 1929-1939* (Londres, 1973). Otro libro entretenido sobre esa triste experiencia es John Kenneth Galbraith, *The Great Crash, 1929* (Boston, 1955; reimp., 1962). Una de las interpretaciones que más influencia ha ejercido y que acentúa el papel del Sistema de Reserva Federal de Estados Unidos como causa de la depresión es Milton Friedman y Anna J. Schwartz, *The Great Contraction* (Princeton, 1966), reedición de un capítulo de su monumental *A Monetary History of the United States, 1867-1960* (Princeton, NJ, 1963). Peter Temin mantiene la opinión contraria en *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?* (Nueva York, 1976); aunque, al parecer, Temin cambió de opinión en *Lessons from the Great Depression* (Cambridge, MA, 1989), subrayando los aspectos internacionales de la crisis. Barry Eichengreen, *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression, 1919-1939* (Nueva York y Oxford, 1992), echa la culpa al patrón oro y las políticas que este generó. H. Clark Johnson, *Gold, France, and the Great Depression, 1919-1932* (New Haven, CT, 1997), explica el papel crucial desempeñado por Francia al amasar gran parte del oro disponible para los bancos centrales. Ingvar Svennilson, *Growth and Stagnation in the European Economy* (Ginebra, 1954), sitúa la depresión en un contexto más amplio. La economía de entreguerras en Gran Bretaña es el tema del siguiente par de obras: B. W. E. Alford, *Depression and Recovery? British Economic Growth, 1918-1939* (Londres, 1972), y Forrest Capie, *Depression and Protectionism:Britain Between the Wars* (Londres, 1983). *British Unemployment, 1919-1939: A Study in Public Policy*, de W. R. Garside (Cambridge y Nueva York, 1990), es un estudio completo de este tema tan importante aunque limitado. Estudios retrospectivos que abordan la depresión en muchos países del mundo son Herman van der Wee (ed.), *The Great Depression*

Revisited: Essays on the Economics of the Thirties (La Haya, 1972), e Ivan T. Berend y Knut Borchardt (eds.), *The Impact of the Depression of the 1930s and Its Relevance for the Contemporary World* (Budapest, 1986). Los eventos bancarios y financieros importantes son cubiertos por Charles H. Feinstein (ed.), *Banking, Currency, and Finance in Europe Between the Wars* (Nueva York y Oxford, 1995).

Una amplia investigación sobre la década de 1930 en América es la de Broadus Mitchell, *Depression Decade: From New Era Through New Deal, 1929-1941* (Nueva York, 1947; reed. 1969). Una evaluación de la amplia variedad de reformas políticas emprendidas durante el «New Deal» se halla en Michael Bordo, Claudia Goldin y Eugene White (eds.), *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy of the Twentieth Century* (Chicago, 1998). La experiencia francesa se ve aclarada por Stanley Hoffman en *Decline or Renewal? France since the 1930s* (Nueva York, 1974). Charles F. Delzell (ed.), *Mediterranean Fascism, 1919-1945* (Londres, 1971), contiene colaboraciones sobre los regímenes fascistas de Italia, España y Portugal. Una obra importante sobre el advenimiento del nazismo en Alemania es Henry A. Turner, Jr., *German Big Business and the Rise of Hitler* (Oxford, 1985. Burton H. Klein aborda el programa de rearme en *Germany's Economic Preparations for War* (Cambridge, MA, 1959). De especial interés es la obra de David Schoenbaum, *Hitler's Social Revolution: Class and Status in Nazi Germany, 1933-1939* (Londres, 1966). R. J. Overy, *War and Economy in the Third Reich* (Nueva York y Londres, 1995), es la actual visión revisionista de la política económica nazi.

La mejor introducción a la historia económica de la URSS es Alec Nove, *An Economic History of the USSR* (Londres, 1969; reed. 1975). Nove ha publicado también *The Soviet Economy* (3.ª ed., Londres, 1969) y *Was Stalin Really Necessary?* (Londres, 1964). Una perspectiva americana la proporciona James R. Millar, *The Soviet Economic Experiment* (Urbana, IL, 1990), una colección de sus ensayos editada por Susan Linz. De la obra en varios volúmenes de E. H. Carr, *History of Soviet Russia*, los de mayor interés para los historiadores económicos son *Socialism in One Country* (Londres, 1958) y *Foundations of a Planned Economy, 1926-1929*, con la colaboración de R. W. Davies. Sus catorce tomos sobre la década de 1920 existen como obra aparte abreviada en E. H. Carr, *The Russian Revolution: From Lenin to Stalin* (Londres, 1979). Son asimismo de interés: Alexander Erlich, *The Soviet Industrialization Debate, 1924-1928* (Cambridge, MA, 1960); E. C. Brown, *Soviet Trade Unions and Labour Relations* (Oxford, 1960), y Moshe Lewin, *Russian Peasants and Soviet Power* (Londres, 1968). R. W. Davis, Mark Harrison y S. G. Wheatcroft (eds.), *The Economic Transformation of the Soviet Union, 1913-1945* (Cambridge, 1994), es notablemente cuantitativo. James R. Millar, *The ABCs of Soviet Socialism* (Urbana, IL, 1981); y Robert C. Allen, *Farm to Factory: A Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution* (Princeton, NJ, 2003), dan dos diferentes evaluaciones del experimento soviético.

La mejor y más completa historia económica de la Segunda Guerra Mundial es la de Alan S. Milward, *War, Economy, and Society, 1939-1945* (Berkeley y Los Ángeles, 1977). Otras obras importantes del mismo autor son: *The German Economy at War* (Londres, 1965), *The New Order and the French Economy* (Oxford, 1970) y *The Fascist Economy in Norway* (Oxford, 1972). *The Sinews of War: Essays on the Economic History of World War II*, editado por Geoffrey Mills y Hugh Rockoff (Ames, IA, 1993), cuenta con excelentes capítulos al día sobre la historia económica de la guerra. Aún más completo es Mark Harrison (ed.), *The Economics of World War II: Six Great Powers in International Comparison* (Cambridge y Nueva York, 1998).

D. M. Nelson compendia el papel de Estados Unidos en la guerra en *The Arsenal of Democracy* (Nueva York, 1946). Para Japón, véase J. R. Cohen, *Japan's Economy in War and Reconstruction* (Minneapolis, 1949), y F. C. Jones, *Japan's New Orden in East Asia: Its Rise and Fall, 1937-1945* (Oxford, 1954). Alec Cairncross, *The Price of War: British Policy on German Reparations, 1914-1949* (Londres, 1986), constituye un perspicaz estudio del importante tema de las reparaciones de guerra alemanas, que raramente se toma en consideración.

Capítulo 15. La reconstrucción de la economía mundial, 1945-1989

La mejor, más completa y reciente historia de la economía mundial desde la Segunda Guerra Mundial es Herman van der Wee, *Prosperity and Upheaval: The World Economy, 1945-1980* (Berkeley y Los Ángeles, 1986). En *The Reconstruction of Western Europe, 1945-1951* (Londres, 1984), Alan S. Milward aporta una descripción de los orígenes y la aplicación del Plan Marshall, la Unión Europea de Pagos y el Plan Schuman. Michael J. Hogan, *The Marshall Plan: America, Britain, and the Reconstruction of Western Europe, 1947-1952* (Cambridge, 1987), está bastante al día. *The Netherlands and the Economic Integration of Europe, 1945-1957* (Ámsterdam, 1990), editado por R. T. Griffiths, es una serie de artículos documentados en archivos, que demuestran el importante papel de los Países Bajos en el encauzamiento de la unidad europea. Andre Mommen y Derek Aldcroft, *The Belgian Economy in the Twentieth Century* (Londres, 1994), forma parte de la serie Routledge sobre historia económica contemporánea de Europa. William James Adams, *Restructuring the French Economy: Government and the Rise of Market Competition Since World War II* (Washington, D.C., 1989), es un estudio, competente aunque algo controvertido, del extraordinario cambio económico de Francia. Vera Lutz, *Italy: A Study in Economic Development* (Oxford, 1962), relata de forma convincente el mismo resurgir económico en el caso de Italia. Pero el lector debería compararlo con el estudio más reciente de Vera Zamagni, *The Economic History of Italy, 1860-1990: Recovery After Decline*, citado anteriormente. *The Fading Miracle: Four Decades of Market Economy in Germany*, de Herbert Giersch, Karl-Heinz Paque y Holger Schmiedling (Cambridge, 1994), es un resumen adecuado de la reciente historia económica de Alemania Occidental. *Governments, Industries and Markets: Aspects of Government-Industry Relations in the UK, Japan, West Germany and the USA since 1945* (Aldershot, RU, 1990), editado por Martin Chick, es una exposición útil de las políticas industriales en cuatro países importantes. Dos completas historias económicas de países europeos desde la Segunda Guerra Mundial son Bert van Ark y N. F. R. Crafts, eds., *Quantitative Aspects of Post-War European Economic Growth* (Cambridge, 1996); y N. F. R. Crafts y Gianni Toniolo (eds.), *Economic Growth in Europe Since 1945* (Cambridge, 1996).

Los problemas económicos de los países del tercer mundo son el tema de Angus Maddison, *Economic Progress and Policy in the Developing Countries* (Londres, 1970), Gerald Helleiner, *A World Divided: The Less Developed Countries in the International Economy* (Cambridge, 1976); J. N. Bhagwati (ed.), *The New International Economic Order: The North-South Debate* (Cambridge, MA, 1977), y N. Islam (ed.), *Agricultural Policy in Developing Countries* (Londres, 1974).

Sobre los orígenes, operaciones y problemas de la Unión Europea versan las siguientes obras:

Jeffrey Harrop, *The Political Economy of Integration in the European Community* (2.ª ed., Aldershot, Reino Unido, 1992); Clifford Hackett, *Cautious Revolution: The European Community Arrives* (Nueva York, 1990); Neill Nugent, *The Government and Politics of the European Community* (2.ª ed., Londres, 1991); y David W. P. Lewis, *The Road to Europe: History, Institutions and Prospects of European Integration, 1945-1993* (Nueva York, 1993). La historia económica de la Unión Europea y los países individuales de Europa desde la Segunda Guerra Mundial es cubierta por Larry Neal, *The Economics of Europe and the European Union* (Cambridge, 2007). La correspondiente historia política la describe vívidamente Desmond Dinan, *Ever Closer Union: An Introduction to European Integration* (3.ª ed., Boulder, CO, 2005). Harold James, *Making the European Monetary Union: The Role of the Committee of Central Bank Governors and the Origins of the European Central Bank* (Cambridge, MA, 2012), muestra que los problemas actuales de la Eurozona fueron anticipados por los gobernadores del Banco Central.

Otras instituciones económicas internacionales también merecen ser consideradas. J. K. Horsefield, *The International Monetary Fund, 1945-1965* (Washington, 1969), es la historia oficial del Fondo Monetario Internacional. Edward S. Mason y Robert E. Asher, *The World Bank Since Bretton Woods* (Washington, 1973), cubre el período del Banco Mundial hasta el final del sistema de Bretton Woods. Michael D. Bordo y Barry Eichengreen (eds.), *A Retrospective on the Bretton Woods System: Lessons for International Monetary Reform* (Chicago y Londres, 1993), incluye la participación de nada menos que ¡43 especialistas! Jacob J. Kaplan y Gunter Schleiminger, *The European Payments Union: Financial Diplomacy in the 1950s* (Oxford, 1989), es igualmente una historia oficial y está basada en fuentes de primera mano, pero se resiente del hecho de que sus autores sean funcionarios y no académicos. Barry Eichengreen, *Reconstructing Europe's Trade and Payments: The European Payments Union: Financial Diplomacy in the 1950s* (Oxford, 1989), es mucho más analítica e interesante. Brian Tew, *The Evolution of the International Monetary System, 1945-1977* (Nueva York, 1977), es más analítica, y F. L. Block, *The Origins of International Economic Disorder: A Study of United States International Monetary Policy from World II to the Present* (Berkeley y Los Ángeles, 1977), es francamente crítica, así como K. Kock, *International Trade Policy and the GATT, 1947-1967* (Estocolmo, 1969). Barry Eichengreen (ed.), *Europe's Postwar Recovery* (Cambridge y Nueva York, 1995), ofrece una fascinante variedad de perspectivas sobre los acuerdos institucionales puestos en marcha inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial.

El cálculo del crecimiento económico es el tema de Edward S. Denison, *Why Growth Rates Differ: Postwar experience in Nine Western Countries* (Washington, DC, 1967). Denison ha aplicado también su técnica de cálculo a Japón y Estados Unidos (en colaboración con W. K. Chung), en *How Japan's Economy Grew So Fast:The Sources of Postwar Expansion* (Washington, DC, 1976), y a Estados Unidos, en *Accounting for Slower Growth: The Unites States in the 1970s* (Washington, DC, 1979). Angus Maddison también está interesado en medir el crecimiento económico, pero sigue una técnica muy distinta y abarca un arco temporal mucho más largo en *Economic Growth in the West: Comparative Experience in Europe and North America* (Nueva York, 1964) y *Phases of Capitalist Development* (Oxford, 1982), culminando con su *The World Economy: A Millennial Perspective* (París, 2001), mencionada anteriormente.

Los cambios en la naturaleza del capitalismo han llamado la atención de numerosos investigadores. Uno de los primeros fue A. A. Berle, Jr., con *The 20th Century Capitalist Revolution* (Nueva York, 1954). Otro fue J. K. Galbraith con *The Affluent Society* (Londres,

1958) y *The New Industrial State* (Boston, 1967). Andrew Shonfield equilibró la balanza con *Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power* (Oxford, 1965), al igual que John Cornwall con *Modern Capitalism: Its Growth and Transformation* (Londres, 1977). *High-Tech Europe: The Politics of International Cooperation,* de Wayne Sandholtz (Berkeley, Los Ángeles y Londres, 1992), expone algunos de los efectos de la revolución telemática en la industria y en el Estado, así como en la política internacional. Una visión general más amplia de los éxitos y fracasos de la política industrial se halla en James Foreman-Peck y Giovanni Federico (eds.), *European Industrial Policy: The Twentieth-Century Experience* (Nueva York y Oxford, 1999). Una fascinante comparación de la forma en que el capitalismo evolucionó en diversas culturas a lo largo del siglo XX, con un énfasis en la estructura de la propiedad, se halla en Randall K. Morck (ed.), *A History of Corporate Governance Around the World: Family Business Groups to Professional Managers* (Chicago, 2007). Un estudio complementario sobre cómo destacadas empresas familiares emergieron en la industria siderúrgica europea es Harold James, *Family Capitalism: Wendels, Haniels, Falcks, and the Continental European Model* (Cambridge, MA, 2009).

Capítulo 16. Panorama de la economía mundial: 1914-2014

Jeffrey Frieden, *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century* (Nueva York, 2006), proporciona la historia de las interacciones político-económicas hasta la crisis financiera de 2007. Los aspectos económicos de la globalización en el pasado, con comparaciones con la reanudación de la globalización a finales del siglo XX, son explorados por varios expertos en Michael Bordo, Alan Taylor y Jeffrey G. Williamson (eds.), *Globalization in Historical Perspective* (Chicago, 2005).

Los datos básicos sobre la población en la primera mitad del siglo XX se dan en W. S. y E. S. Woytinsky, *World Population and Production: Trends and Outlook* (Nueva York, 1953). Estos datos son actualizados anualmente en el *Demographic Yearbook* de Naciones Unidas. Un examen más detenido de la población de entreguerras europea lo proporciona Dudley Kirk, *Europe's Population in the Interwar Years* (Ginebra, 1946). E. M. Kulischer, *Europe on the Move: War and Population Changes, 1917-1947* (Nueva York, 1948), fue uno de los primeros estudios sobre los trastornos provocados por las guerras. El mismo tema se trata con una perspectiva más amplia en *Human Migration: Patterns and Policies,* editado por W. H. Mcneil y R. S. Adams (Bloomington, IN, 1978). El aspecto adverso de los trastornos políticos para muchos pueblos es descrito en Norman M. Naimark, *Fires of Hatred: Ethnic Cleansing in Twentieth-Century Europe* (Cambridge, MA, 2001).

Las referencias a las fuentes bibliográficas que dimos al principio y en el apartado correspondiente al capítulo 8 también aquí, en su mayor parte, son relevantes. J. Frederick Dewhurst *et al., Europe's Needs and Resources: Trends and Prospects in Eighteen Countries* (Nueva York, 1961), en una acumulación enciclopédica de datos y análisis, cuyo contenido es aún más amplio de lo que indica su título. Con anterioridad. Dewhurst había dirigido ya un equipo en un estudio similar: *America's Needs and Resources* (Nueva York, 1947). Las Naciones Unidas y sus países miembros han emprendido numerosos estudios sobre la influencia recíproca de población, recursos, tecnología y medio ambiente; uno típico es *The Future of the World Economy: A United Nations Study,* de Wassily Leontief *et al.* (Oxford, 1977). Angus

Maddison, *The World Economy in the Twentieth Century* (París, 1989), pone de relieve la creciente disparidad entre países ricos y pobres. Los volúmenes 6 y 7 de *A History of Technology*, editada por Trevor I. Williams (Oxford, 1978), cubren la primera mitad del siglo XX.

Los principales cambios institucionales del siglo XX están relacionados, por una parte, con el fulgurante desarrollo de la ciencia y la tecnología y, por otro, con los conflictos bélicos masivos que tal desarrollo ha hecho posibles. El sociólogo francés Raymond Aron plasmó bellamente las interrelaciones de todas esas fuerzas en *The Century of Total War* (Nueva York, 1954), de igual modo que, más recientemente, el historiador británico Arthur Marwick en *War and Social Change in the Twentieth Century: A Comparative Study of Britain, France, Germany, Russia and the United States* (Londres, 1974). El impacto de la guerra (y otros cambios) en las decisiones de política económica tomadas por Francia se estudian en *Capitalism and the State in Modern France: Renovation and Economic Management in the Twentieth Century* (Cambridge, 1981), de Richard F. Kuisel. Los cambios en la organización y dirección empresariales producidos en el siglo XX son el tema de *Managerial Hierarchies:Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise*, editado por Alfred D. Chandler, Jr., y Herman Daems (Cambridge, MA, 1980).

Los sufrimientos y tribulaciones de las economías de transición relacionados con las economías centralmente planificadas de la antigua Unión Soviética y sus satélites del COMECON han provocado una creciente industria de monografías. El Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo publica un *Transition Report* semianual, http://tr.ebrd.com/tr14/, que es la actualización más completa de estadísticas económicas referidas a todos las economías individuales. El Fondo Monetario Internacional publica de forma regular informes sobre sus países miembros en transición, que se pueden buscar fácilmente en su página web, www.imf.org. La Unión Europea, comprometida con supervisar el progreso económico, además de social y político, de sus aspirantes al ingreso publica una detallada evaluación anual relativa a los países del centro y el este de Europa. Esta también está disponible en su web, www.europa.eu.int/comm/enlargement. El *World Economic Outlook* del FMI, que se publica cada seis meses, sigue de cerca el comercio y el crecimiento en la nueva economía global, además de discutir el contexto de determinadas cuestiones políticas que estos plantean.

The BRICs and Emerging Economies in Comparative Perspective (Routledge, 2014), editado por Uwe Becker, cubre los cambios institucionales que tuvieron lugar durante la transición para los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) comparados con los países de Europa oriental, Turquía y Sudáfrica. Dani Rodrik, *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth* (Princeton, NJ, 2007), argumenta que hay un «trilema» para los sistemas políticos abiertos que se corresponde estrechamente con el trilema para los sistemas económicos abiertos, pero es optimista en que el trilema político puede ser resuelto junto con el trilema económico.

Shigeto Tsuru, uno de los economistas más prestigiosos de Japón, ha escrito una magnífica historia económica de la época posterior a la Segunda Guerra Mundial, *Japan's Capitalism: Creative Defeat and Beyond* (Cambridge, 1993). La economía japonesa se trata situada en contexto con otras economías asiáticas en *The Mechanism of Economic Develpment: Growth in the Japanese and East Asian Economies*, editado por Ken-ichi Inada y cols. (Oxford y Nueva York, 1992). *Japan's Great Stagnation: Financial and Monetary Policy Lessons for Advanced Economies* (Cambridge, MA, 2006), editado por Michael Hutchinson y Frank Westermann, explora qué otras lecciones pueden aprenderse ahora de Japón en el siglo XXI.

Economic and Social Development in Pacific Asia, editado por Chris Dixon y David Drakakis-Smith (Londres y Nueva York, 1993), estudia una serie de países de la zona. *Global Adjustment and the Future of the Asian-Pacific Economy,* editado por Miyohei Shinohara y Fu-chen Lo (Tokio, 1989), presenta los trabajos y ponencias de una conferencia sobre el tema celebrada en Tokio en 1988. *The Newly Industrializing Countries: Adjusting to Success,* editado por Neil McMullen y cols. (Londres y Washington, DC, 1982), es igualmente una revisión general, mientras que *Becoming an Industrialized Nation: ROC's Development on Taiwan,* de Yuan-li Wu (Nueva York, 1985), es un estudio sobre el caso concreto de la industrialización de Taiwán. *Singapore's Authoritarian Capitalism: Asian Values, Free Market Illusions, and Political Dependency,* de Christopher Lingle (Fairfax, VA, 1996), pone en tela de juicio la sostenibilidad del rápido desarrollo de Singapur.

Eric Jones, Lionel Frost y Colin White abren nuevas perspectivas en *Coming Full Circle: An Economic History of the Pacific Rim* (Boulder, CO, 1993). En *Australia in the International Economy in the Twentieth Century* (Melbourne, 1990) Barry Dyster y David Merideth presentan los antecedentes que ayudan a entender la importancia de parte de esa zona.

The International Debt Crisis in Historical Perspective (Cambridge, MA, 1989), editado por Barry Eichengreen y Peter H. Lindert, responde a la crisis internacional de la deuda de la década de 1980, en particular en Latinoamérica. Jill Crystal, *Oil and Politics in the Gulf: Rulers and Merchants in Kuwait and Qatar* (Cambridge, 1990), presenta los antecedentes históricos (sin pretenderlo la autora) de la guerra del Golfo de 1991. En *The Political Economy of Poverty, Equity, and Growth: Egypt and Turkey* (Nueva York y Oxford, 1992), Bent Hansen, un destacado economista para el Banco Mundial, demuestra un profundo conocimiento de los persistentes problemas económicos de Egipto y Turquía. Un estudio comparable realizado para el Banco Mundial, pero que trata los insolubles problemas de África, es Frederic L. Pryor, *The Political Economy of Poverty, Equity, and Growth: Malawi and Madagascar* (Nueva York y Oxford, 1991). Morten Jerven, *Poor Numbers: How We Are Misled by African Development Statistics and What to Do About It* (Ithaca, NY, 2013) sugiere una perspectiva más optimista que las reiteradas críticas de William Easterly acerca de los esfuerzos de ayuda occidental en general y para África en particular, esbozadas en *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics* (Cambridge, MA, 2001); *White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good* (Oxford, 2006); y *The Tyranny of Experts: Economists, Dictators, and the Forgotten Rights of the Poor* (Nueva York, 2014).

La caótica situación de la antigua Yugoslavia es objeto de tratamiento magistral por Sabina Petra Ramet en *Balkan Babel: The Disintegration of Yugoslavia from the Death of Tito to Ethnic War* (2.ª ed., Boulder, CO, 1996), seguido de su *The Three Yugoslavias: State-Building and Legitimation, 1918-2005* (Washington, DC, 2007). El tema se profundiza más en *Crisis in the Balkans: Views from the Participants,* editado por Constantine P. Danopoulos y Kostas G. Messas (Boulder, CO, 1996). La Edward Elgar Publishing Company ha publicado varios libros sobre los cambios en Europa del Este: *Economic Reform in Eastern Europe* (1992), editado por Graham Bird; *Industrial Reform in Socialist Countries: From Restructuring to Revolution* (1992), editado por Ian Jeffries; y *Restructuring Eastern Europe: Towards a New European Order* (1990), editado por Ronald J. Hill y Jan Zielonka. Un interesante contexto al proceso de transición en Europa oriental puede hallarse en M. C. Kaser y E. A. Radice (eds.), *The Economic History of Eastern Europe 1919-1975,* vol. 3, *Institutional Change Within a Planned Economy*

(Nueva York y Oxford, 1987). El mismo tipo de tratamiento para la antigua Unión Soviética lo proporciona *Russian Corporate Capitalism from Peter the Great to Perestroika,* de Thomas C. Owen (Nueva York y Oxford, 1995). James R. Millar analiza la estructura de la sociedad y la economía soviéticas en vísperas de su desmembramiento, en *Politics, Life, and Daily Work in the USSR: A Survey of Former Soviet Citizens* (Cambridge y Nueva York, 1987).

La reforma económica en la República Popular China es el tema de muchos libros. Un buen punto de partida es Loren Brandt y Thomas Rawski, eds., *China's Great Transformation* (Cambridge, 2008). Un examen más detallado de las fases iniciales del gran cambio estratégico de China se halla en Barry Naughton, *Growing Out of the Plan: Chinese Economic Reform, 1978-1993* (Oxford, 1994). Gregory C. Chow, en *Understanding China's Economy* (Singapur, 1994), aporta una introducción accesible a un tema tan complejo, seguido de su segunda edición de *China's Economic Transformation* (Oxford, 2007). *Chinese Enterprise Management: Reforms in Economic Perspective* (Berlín y Nueva York, 1992), de Sukhan Jackson, es algo más difícil. *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary,* de Andrew G. Walder (Berkeley, CA, 1995), es un estudio comparado interesante, que Yu-shan Wu amplía en *Comparative Economic Transformations: Mainland China, Hungary, the Soviet Union, and Taiwan* (Stanford, CA, 1994). El problema general de reformar las economías planificadas lo estudian Barry Bosworth y Gur Ofer en *Reforming Planned Economies in an Integrating World Economy* (Washington, DC, 1995).

Título original: *A Concise Economic History of the World. From Paleolithic Times to the Present. Fifth Edition*
A Concise Economic History of the World, Fifth Edition, ha sido publicada originalmente en inglés en 2015. Esta traducción se publica por acuerdo con Oxford University Press. Alianza Editorial es la única responsable de la traducción de la obra original y Oxford University Press no será responsable de ningún error, omisión, imprecisión o ambigüedad en dicha traducción ni de cualquier problema derivado de la confianza depositada en la editorial.

Edición en formato digital: 2016

Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15
28027 Madrid
alianzaeditorial@anaya.es

ISBN ebook: 978-84-9104-459-8

Conversión a formato digital: REGA

www.alianzaeditorial.es